

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**фармацевтичний факультет**  
**кафедра організації та економіки фармації**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему: **«АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ  
АПТЕЧНИХ МЕРЕЖ РІЗНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ  
ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ»**

**Виконала:** здобувач вищої освіти групи Фм19(4,6з)-01  
спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
освітньої програми «Фармація»

Ірина РЯБОКОБИЛА

**Керівник:** доцент закладу вищої освіти кафедри  
організації та економіки фармації

канд. екон. наук, доц.

Світлана МОРОЗ

**Рецензент:** завідувач кафедри управління та економіки  
фармації, докт. фарм. н, проф.

Марія ЗАРІЧКОВА

## АНОТАЦІЯ

У роботі проведено комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності аптечних мереж комунальної форми власності та акціонерних товариств, здійснено порівняльну оцінку за формами власності, визначено оптимальні розміри торгової націнки для досліджуваних аптечних закладів, проведено кореляційно-регресійний аналіз рентабельності аптечних закладів та визначено вплив на неї ключових факторів. Побудовано економічну модель багатофакторної регресії для рентабельності аптечних закладів.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, переліку посилань 42 найменування, і містить 4 рисунки, 17 таблиць. Повний обсяг магістерської роботи складає 62 сторінки, з яких перелік посилань займає 5 сторінок.

*Ключові слова:* фармацевтичний ринок, фінансово-економічний стан, аптечні мережі, форми власності, прибутковість, рентабельність.

## ABSTRACT

The work includes a comprehensive financial-economic analysis of the activities of municipal pharmacies and joint-stock companies. A comparative assessment was conducted based on ownership forms, optimal markup sizes were determined for the investigated pharmacies, and a correlation-regression analysis of pharmacy profitability was performed, identifying the impact of key factors. An economic model of multifactor regression for pharmacy profitability was constructed.

The qualifying thesis consists of an introduction, three sections, general conclusions, a list of references with 42 entries, and includes 4 figures and 17 tables. The total volume of the master's thesis is 62 pages, with the list of references taking up 5 pages.

*Keywords:* pharmaceutical market, financial-economic condition, pharmacy networks, ownership forms, profitability, profitability.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	4
<b>РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКИ ФАРМАЦІЇ В УМОВАХ РИНКУ</b> .....	7
1.1 Трансформація фармацевтичного сектору у ринковій економіці	7
1.2 Тенденції розвитку роздрібного фармацевтичного ринку .....	11
<b>Висновки до розділу 1</b> .....	18
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АПТЕЧНИХ МЕРЕЖ РІЗНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ</b> .....	20
2.1 Методи та підходи до проведення фінансово-економічного аналізу у аптечних закладах.....	20
2.2 Порівняльна оцінка фінансово-економічного стану аптечних мереж різних форм власності.....	27
<b>Висновки до розділу 2</b> .....	40
<b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ</b> .....	42
3.1 Управління прибутковістю та рентабельністю аптек .....	42
3.2 Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності аптечних закладів та вплив ключових факторів .....	48
<b>Висновки до розділу 3</b> .....	54
<b>ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ</b> .....	55
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	58

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Українські аптечні заклади впроваджують самостійність на юридичному та господарському рівнях, що підвищує їх відповідальність за результати діяльності. У ринкових умовах лише стійкі фінансово підтримані підприємства зберігають життєздатність, отримуючи прибуток. Рентабельність фармацевтичного підприємства стає ключовим показником ефективності. Однак забезпечити високий рівень ефективності фармацевтичної діяльності у ситуації наростаючої конкуренції та обмежених фінансових ресурсів стає складнішим завданням.

У сучасній ринковій економіці, коли підприємства мають можливість вибору постачальників і покупців, використання кредитів у інших компаній, а також розміщення коштів у капіталах інших підприємств, стає надзвичайно важливим мати систему показників фінансового стану. Ця система слугує інформаційною базою для об'єктивного управління та оцінки ефективності роботи підприємства. Серед таких показників – швидкість обороту капіталу, його продуктивність, оцінка ризиків та вигідності різних методів розміщення фінансових ресурсів.

Ефективність обігу оборотних коштів не тільки визначає успішність окремих підприємств, але й впливає на галузь в цілому. Але для досягнення стратегічного прибутку потрібна фінансова стійкість, платоспроможність і правильне співвідношення між прибутковістю та ризиком. Покращення ефективності роботи аптек базується на оптимізації джерел фінансування оборотних активів. Це вимагає аналізу низки взаємопов'язаних показників: обсягу оборотних коштів, відношення матеріальних запасів до власних оборотних коштів, співвідношення оборотних активів до власного капіталу, а також ефективності та ризику управління. В умовах зростання конкуренції питання аналізу організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності аптечних закладів стає особливо актуальним.

Питанням організаційно-економічного стану та аналізу діяльності аптечних закладів, їх економічної ефективності та прибутковості присвячено наукові роботи Немченко О. А., Панфілової Г.Л., Посилкіної О. В., Сагайдак-Нікітюк Р. В., Мороз С.Г., Гладкової О. В., Кубаревої І. В. та інших науковців.

**Мета роботи** полягає у проведенні аналізу організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах посилення конкуренції, а також у визначенні напрямків підвищення ефективності та прибутковості аптечних закладів.

У відповідності до поставленої мети визначено наступні **завдання**:

- окреслити аспекти трансформації фармацевтичного сектору у ринковій економіці;
- дослідити тенденції розвитку роздрібного фармацевтичного ринку;
- описати методи та підходи до проведення фінансово-економічного аналізу у фармацевтичних закладах;
- надати порівняльну оцінку фінансово-економічного стану аптечних мереж різних форм власності;
- дослідити управління прибутковістю та рентабельністю аптек на основі організаційно-витратного підходу;
- провести кореляційно-регресійний аналіз рентабельності аптечних закладів та вплив ключових факторів.

**Об'єктом дослідження** є організаційно-економічний розвиток аптечних мереж різної форми власності.

**Предметом дослідження** є показники ефективності фінансово-господарської діяльності аптечних закладів.

**Методи дослідження.** В роботі застосовано методи аналізу та синтезу, порівняння, моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, монографічне дослідження, параметричний аналіз, статистичні та графічні методи.

**Практична значимість отриманих результатів** полягає у можливості їх застосування в аптечних закладах різних форм власності для покращення

фінансової та економічної ефективності та управління господарською діяльністю.

**Наукова новизна.** В результаті моделювання витратного підходу до ціноутворення на лікарські засоби визначені межі торгівельної націнки для обраних аптек та розроблено оперативний механізм, який відображає зміну прибутку аптеки при варіаціях обсягу продажу. Також розроблена економічна модель рентабельності, враховуючи вплив найважливіших факторів у числовому висвітленні.

**Дослідження і публікації.** Порівняльний аналіз майнового стану аптечних закладів різної форми власності. Фундаментальні та прикладні дослідження у галузі фармацевтичної технології: Збірник наукових матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 100-річчю з Дня народження Д. П. Сала. м. Харків, 24 листопада 2023 р.

**Структура і обсяг кваліфікаційної роботи:** кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, переліку посилань 42 найменування, і містить 4 рисунки, 17 таблиць. Повний обсяг магістерської роботи складає 62 сторінки, з яких перелік посилань займає 5 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКИ ФАРМАЦІЇ В УМОВАХ РИНКУ

#### 1.1. Трансформація фармацевтичного сектору у ринковій економіці

Здоров'я, у якості ключової соціальної цінності та стратегічного економічного ресурсу, відображає прогрес соціально-економічного розвитку. Це синтез якості життя людей та економічного благополуччя країни. Збереження здоров'я, значною мірою, залежить від фармацевтичної системи, що визначається як основна проблема у глобальних національно-безпечних питаннях. Фармацевтичний ринок спрямований на забезпечення кінцевого споживача якісними та доступними за ціною лікарськими засобами. Цей ринок є реалізацією цілей соціальної політики держави, спрямованої на забезпечення прав громадян на життя та здоров'я.

Оборот лікарських засобів представляє собою сполучення двох протилежних аспектів. З одного боку, це сфера споживчого ринку, де функціонування і розвиток визначаються об'єктивними ринковими правилами і механізмами. З іншого боку, це складова сфера соціальної сфери – охорона здоров'я, що має особливе значення серед інших секторів економіки, бо вона визначає взаємозв'язок між економікою і здоров'ям населення у системі соціально-економічної безпеки країни. Ефективність функціонування цього сектора визначається знаходженням оптимальних способів поєднання ринкових і державних механізмів координації інтересів і рішень учасників фармацевтичного ринку, щоб реалізувати соціальну політику держави забезпеченням населення якісними лікарськими засобами та забезпеченням національної безпеки.

Дослідники виокремлюють ключові особливості фармацевтичного сектору:

- ринок не може точно врахувати всі зовнішні впливи, такі як соціальні наслідки, ефективність економіки та загальне поліпшення здоров'я.

Складність цих ефектів і їхній тривалий вплив ускладнюють застосування чисто ринкових принципів управління;

- фармацевтичний сектор має подвійну природу: лікарські засоби є суспільним благом, задовольняючи соціальні потреби, але також є товаром на ринку. Це унеможливує чисто ринковий або виключно державний підхід у його розвитку;

- попит на лікарські засоби має високу соціальну значущість, але низьку чутливість до цін. Це означає, що зміни цін майже не впливають на рівень попиту;

- комплексний характер фармацевтичного ринку, який включає комерційний, соціальний та науковий аспекти, формує його величезну цінність. Але через недоліки у регулюванні обігу лікарських засобів, він стає привабливим для злочинних структур.

Сучасні аптечні підприємства залишаються суб'єктами, які вирішують соціальне завдання забезпечення населення лікарськими засобами, але водночас вони також є повноцінними учасниками економічних процесів.

Ринкова економіка визначається системою, де вирішення економічних питань відбувається через ринок, ціни та взаємодію між прибутком та витратами. Ця модель передбачає мінімальне втручання держави у господарську сферу. Вона ґрунтується на приватній власності та системі вільної конкуренції.

У класичній ринковій моделі рівноважні ціни формуються автоматично та регулюють ринкові відносини. Ці риси включають свободу підприємницької діяльності та приватну власність на засоби виробництва.

Фармацевтична діяльність вимагає отримання спеціального дозволу, ліцензії, оскільки згідно із Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності», ця галузь підлягає ліцензуванню.

У ринковій економіці підприємствам надається значна автономія в управлінні, включаючи вибір напрямків діяльності, власність та планування.



Україна має кілька форм власності для підприємств, таких як приватна, колективна, комунальна, державна, змішана, та спільна комунальна власність.

Аптечні заклади на сьогодні функціонують у різних організаційно-правових формах, таких як комунальні, приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), акціонерні товариства (як публічні, так і приватні), державні та колективні підприємства, ФОП (рис. 1.1).

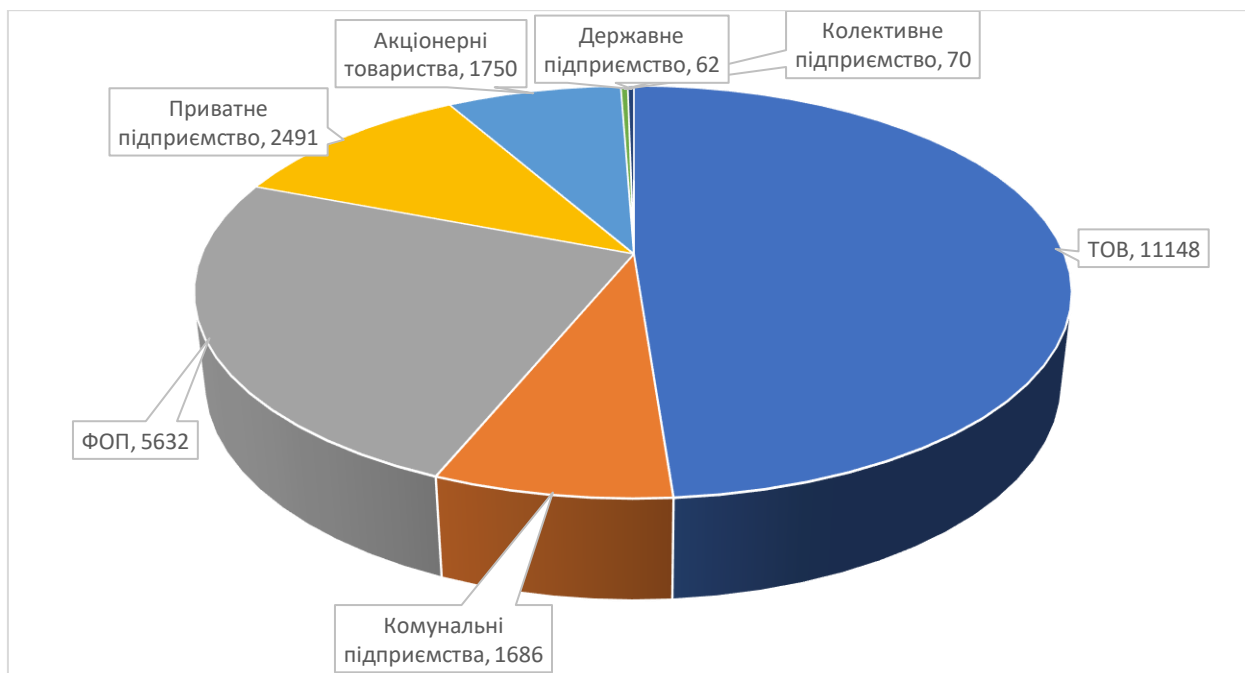


Рис. 1.1. Організаційно-правові форми аптечних закладів в Україні, 2022 р.

Сучасні українські аптеки переважно функціонують у формі ТОВ та ФОП, досить велика кількість аптек перебуває у комунальній власності, хоча у динаміці їх чисельність скорочується.

Нині невеликі аптечні підприємства функціонують у складних умовах і борються за виживання. Стійкий ріст тарифів на комунальні послуги, необхідність підвищення зарплати працівників аптек та автоматичне зростання податкових платежів призводять до збільшення витрат та зменшення прибутку у таких підприємств. Це відбивається на їхній фінансовій стабільності та можливості забезпечити належну оплату персоналу. В умовах

зменшення прибутків аптеки також мають обмежені можливості в інвестуванні в підвищення кваліфікації своїх працівників. Це впливає на мотивацію персоналу та якість медичних послуг, які надаються.

У мережевих аптек витрати на комунальні послуги закладаються у загальний бюджет підприємства. Крім цього, такі аптеки мають обов'язок обслуговувати соціально вразливі верстви населення, які мають право на безкоштовні лікарські препарати. Але для забезпечення пацієнтів ліками, аптекам потрібно придбати ці препарати від постачальників, що створює значну дебіторську заборгованість.

Все це спричинило скорочення грошових коштів, необхідних для придбання лікарських засобів у необхідних обсягах, і негативно вплинуло на рентабельність і фінансову стабільність підприємства. Відсутність в асортименті лікарських засобів та неможливість їх придбання у потрібній кількості призвели до втрат підприємства. На сьогодні всі аптечні організації, працюючи у ринкових умовах, мають працювати за принципами самостійності і самофінансування. Принцип самостійності полягає у тому, що підприємство здатне виконати всі фінансові витрати, що підлягають оподаткуванню, завдяки отриманому від своєї діяльності доходу. Якщо дохід підприємства перевищує витрати, воно має можливість фінансувати соціально-економічний розвиток за рахунок власних коштів (прибутку), що відповідає принципу самофінансування.

Причини, які можуть призводити до банкрутства та зменшення кількості комунальних аптек, є наступними:

- уряд України прийняв заходи щодо зниження цін на ліки. Це призвело до суттєвого зменшення націнок на лікарські препарати та різкого спаду прибутковості таких підприємств;

- необхідність створення резерву лікарських засобів, які повністю або частково компенсуються за програмою Уряду "Доступні ліки". Також запроваджено проєкт з державним регулюванням цін на препарати інсуліну;

- реалізація лікарських засобів за пільговими рецептами зменшує обсяги продажу препаратів за готівку, які приносять прибуток;
- висока конкуренція та вплив ринку фармацевтичних товарів;
- скасування відстрочення платежів основним постачальникам та впровадження системи попередньої оплати за поставки у повному обсязі;
- нестабільність та порушення термінів отримання компенсації за виписані ліки за пільговими рецептами.

Економічна ефективність функціонування будь-якої аптеки визначається її рентабельністю. Рентабельність підприємства оцінюється на основі прибутку від основної діяльності та чистого прибутку, а також за показниками рентабельності. Прибуток представляє собою частину доходу, яка залишається в аптеці після покриття всіх витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією лікарських засобів та медичних препаратів.

Рентабельність є ключовим показником ефективності виробництва, що відображає віддачу від активів та використання капіталу у виробництві. Цей показник характеризує рівень дохідності та прибутковості. Якщо сума прибутку відображає абсолютний ефект господарської діяльності, то рентабельність визначає відносний рівень прибутковості підприємства чи виробництва. Вона дозволяє оцінити прибуток у порівнянні з іншими величинами, що впливають на фінансову діяльність підприємства.

## **1.2. Тенденції розвитку роздрібного фармацевтичного ринку**

Протягом останнього десятиліття фармацевтична галузь в Україні показувала надзвичайно високі темпи росту. В середньому щорічно фармацевтичний ринок країни збільшувався на 15-18% у грошовому вираженні та на 4% – у товарному. Завдяки таким тенденціям фармація була прибутковою, перспективною галуззю та такою, що динамічно розвивалася.

У той же час військова агресія росії проти України вплинула не лише на економіку нашої держави, а й призвела до уповільнення темпів економічного

зростання у світі та прискорила і так високу загальносвітову інфляцію. Фармацевтичний ринок теж зазнав значних втрат внаслідок руйнування інфраструктури, тимчасової окупації територій, міграції населення та впливу інших факторів (рис. 1.2).

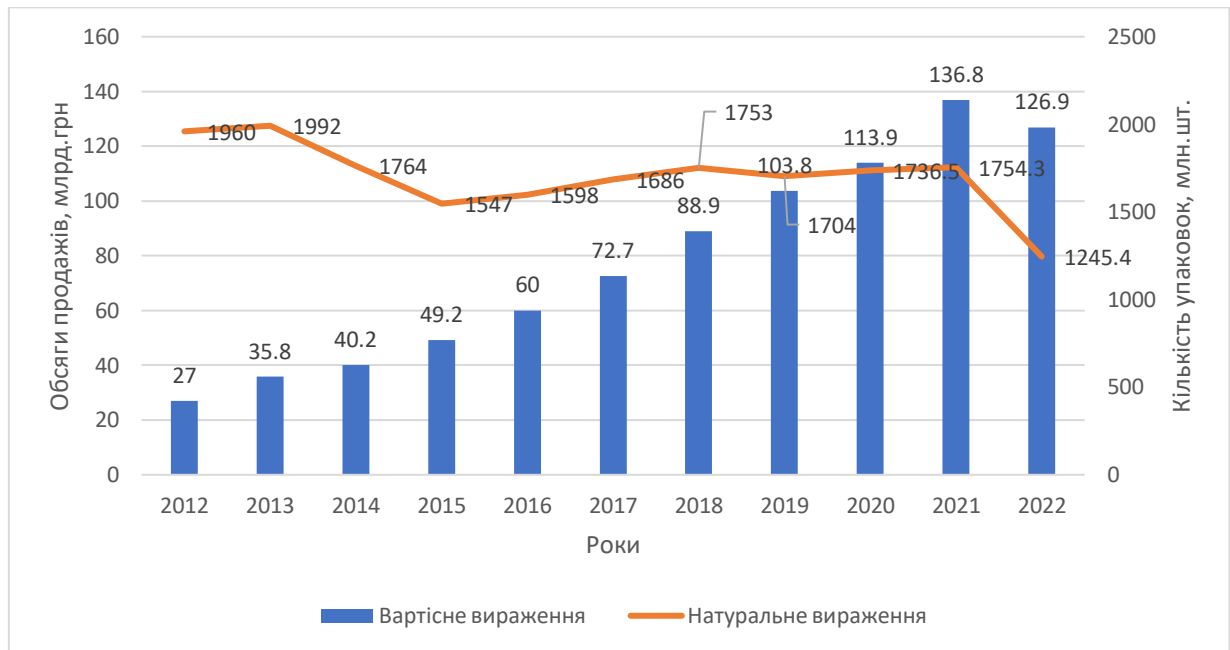


Рис. 1.2. Динаміка обсягів фармацевтичного ринку України за 2012–2022 рр.

У 2022 році обсяг продажу всіх товарів у «аптечному кошику» склав 127 млрд гривень, що означає зменшення на 7,2% порівняно з попереднім роком. У натуральному вираженні кількість проданих товарів зменшилася на 29% до 1,25 млрд упаковок. У доларовому еквіваленті динаміка продажу аптечних товарів також показує спад на 21%, що становить приблизно 4 мільярди доларів.

У структурі аптечного продажу товарів українського та зарубіжного виробництва за підсумками 2022 р. відзначається незначний зсув у бік вітчизняних препаратів порівняно з показниками 2021 р..

Війна вплинула і на структуру споживання ліків. Панічні настрої та надзвичайні обставини зумовлюють зменшення частки ОТС-препаратів навесні 2022 р. Тобто в нинішніх умовах ОТС-препарати стають менш актуальними, оскільки населення більшою мірою стурбоване лікуванням

хронічних захворювань, зокрема серцево-судинних, цукрового діабету та інших.

За підсумками 2022 р. обсяг роздрібного продажу лікарських засобів становив 103,9 млрд грн, та 845,1 млн упаковок. Темпи зниження в гривневому вираженні становлять 6,1%, а в натуральному — 20,9%. Безумовно, значний вплив на розвиток ринку в гривневому вираженні чинять інфляційні процеси, адже в натуральному вираженні фіксується значний спад обсягів продажу.

Основні фактори впливу на ринок фармацевтичної продукції у 2022 році:

а) Демографічна ситуація населення. Внаслідок конфлікту 15% населення покинуло межі України, призводячи до втрати 15% споживачів у фармацевтичному ринку. Це суттєво впливає на ринок, оскільки ліки споживаються всіма верствами населення.

б) Економічні чинники та спад купівельної спроможності. Зниження купівельної спроможності призвело до 40% зниження попиту на вітаміни та дієтичні добавки. Подорожчання фармацевтичних товарів змусило споживачів економити на обсягах закупівель, купуючи товари у необхідних дозах.

в) Втрати та ушкодження фармацевтичних підприємств. Конфлікт на Київщині та на сході зібрав велику кількість збитків для українських компаній. Наприклад, компанія «Фармак» зазнала збитків на 1,5 млрд. гривень через руйнування складу в Макарові під Києвом. Такі події серйозно вплинули на їх фінансовий стан та виробництво.

г) Електропостачання та виробництво лікарських засобів. Відключення електроенергії призводить до зупинок у виробництві ліків. Переривання виробничого процесу більше 30 хвилин може призвести до втрат продукції та знищення сировини, що має негативний вплив на виробництво та його плани.

д) Гуманітарна допомога та обсяги ліків. Обсяги закупівель ліків за бюджетними коштами зменшилися на 5% внаслідок великих поставок гуманітарної допомоги від країн-партнерів. Це спричинило скорочення закупівельних обсягів внутрішнього ринку.

### е) Логістичні труднощі та ринки збуту

У 2023 р. фармацевтичний ринок України попри війну відновлюється: зростають продажі ліків, на ринку збільшується частка продукції українського виробництва, фармкомпанії розширюють географію експорту.

Основною ланкою в системі фармацевтичного забезпечення населення є аптека. До 2022 р. в Україні функціонувало близько 20,5 тис. аптечних закладів. Протягом останніх 20 років характерним було зростання загальної кількості аптечних закладів, насамперед аптек – у 2,4 рази, а також аптечних пунктів – на 36,7%. Проте за даними Міністерства охорони здоров'я в 2022 р. Україні кількість аптек скоротилась вдвічі та сягнула 10,5 тис. аптечних закладів (рис. 1.3).

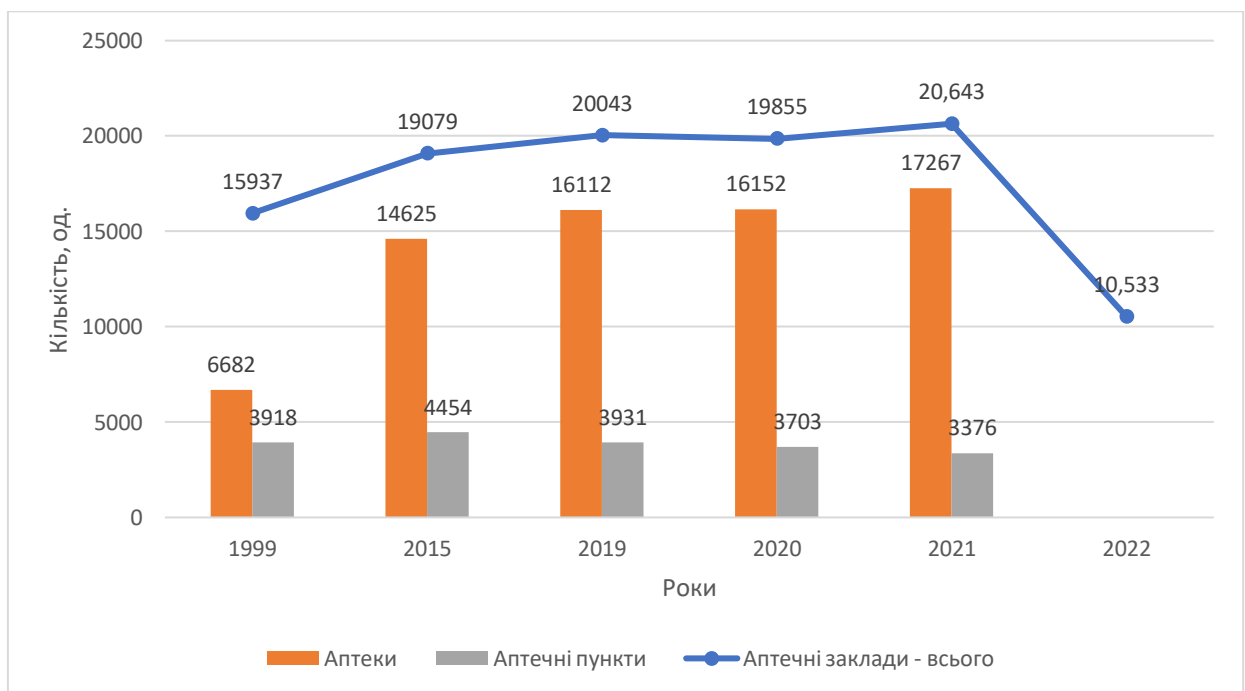


Рис. 1.3. Динаміка чисельності аптечних закладів в Україні, 1999-2022 рр.

До 2022 року кількість аптечних закладів щорічно збільшувалася у середньому на 390. Цей приріст відбувався за рахунок відкриття аптек - юридичних осіб, кількість яких щорічно збільшувалася на 460, в той же час кількість аптечних пунктів - фізичних осіб зменшувалася на 69 щорічно. Співвідношення аптек до аптечних пунктів становило 72 : 28 у 2021 році.

Нині в Україні спостерігається процес консолідації аптечного ринку. Дрібні аптечні мережі поглинають окремі невеликі поодинокі аптеки, а потім самі потрапляють до великих мереж, що значно розширюють свою присутність. При аналізі тенденцій у розвитку аптечних закладів за їхніми розмірами варто відзначити зростання частки мережевих гігантів: наприклад, у 2021 році частка аптек у складі мегакластеру збільшилася практично на 7%.

Протягом трьох довоєнних років кількість аптечних закладів, що входять до складу мегамереж, зросла на понад 1 тисячу, збільшившись з 28 до 33% від загальної кількості аптечних закладів. У результаті об'єднання роздрібного сегмента, частка менших аптечних компаній (які володіють до 10 аптек) скоротилася. Проте вони все ще утримують близько половини всіх роздрібних торгових точок. Приблизно 20% належать великим (11-25 аптек) і величезним (26-50 аптек) аптечним мережам.

Великі аптечні мережі активно працюють над збільшенням свого прибутку, фокусуючись на швидкому продажу найбільш прибуткових лікарських засобів за допомогою агресивної рекламної кампанії. Водночас вони обмежують доступність найбільш доступних препаратів. У той же час аптеки, які належать індивідуальним підприємцям, стикаються з дискримінацією у постачанні лікарських засобів з боку великих аптечних мереж.

Приховане утворення монополії серед аптечних мереж породжує негативні умови для фізичних осіб - підприємців (ФОП), які не можуть витримати нечесну конкуренцію, та призводить до деградації комунальних та державних аптечних мереж у сільських районах, що веде до їх поступового зникнення. Це спричинить остаточне закріплення 2-3 головних учасників на роздрібному аптечному ринку.

Починаючи ще з 2016 року, Антимонопольний комітет України виявив наявність маркетингових договорів між роздрібними торговцями та постачальниками, які включали в себе так звані "рекламні бюджети". На перший погляд, прибуток аптек здавався невеликим - лише 2-5%. Проте,

завдяки цим договорам, вони отримували до 30% від ціни на постачання товарів. Ці кошти оптовики враховували при формуванні цін на лікарські засоби.

Практика таких маркетингових договорів залишається актуальною й досі (незважаючи на обіцянки аптечних мереж припинити цю практику). Більше того, цю схему ще більше вдосконалили - тепер вимагають не 30%, а до 60%, а в окремих випадках навіть 100% від вартості товару. Якщо, наприклад, препарат коштує оптовику 300 гривень, то з урахуванням відсотків, він пропонується аптеці вже за 450-600 гривень.

Захист конкуренції на місцевих ринках роздрібної торгівлі лікарськими засобами, як очікується, сприятиме зниженню цін на лікарські засоби та медичні товари та підвищить їх доступність шляхом введення альтернативних продуктів.

Фармацевтичний сектор України представлений складною структурою, що характеризується високим рівнем конкуренції. Ефективне управління оборотним капіталом стає ключовою складовою успішності підприємств у цій сфері. Споживчий попит на лікарські засоби та медичні товари піднімає вимоги до відповідності асортименту фармацевтичної продукції попиту, що вимагає розробки ефективних стратегій управління оборотним капіталом.

У фінансово-господарській сфері фармацевтичних компаній спостерігаються певні тенденції: недостатні обсяги оборотного капіталу, значна частка низьколіквідних активів, обмежений обсяг готівки, використання товарних кредитів як важливого джерела формування оборотного капіталу, зловживання короткостроковими позиками для фінансування, що може стати причиною ризиків, та дефіцит власних коштів. Державна служба статистики України надає інформацію щодо рентабельності, розглядаючи категорії підприємств за розміром (рис. 1.4).



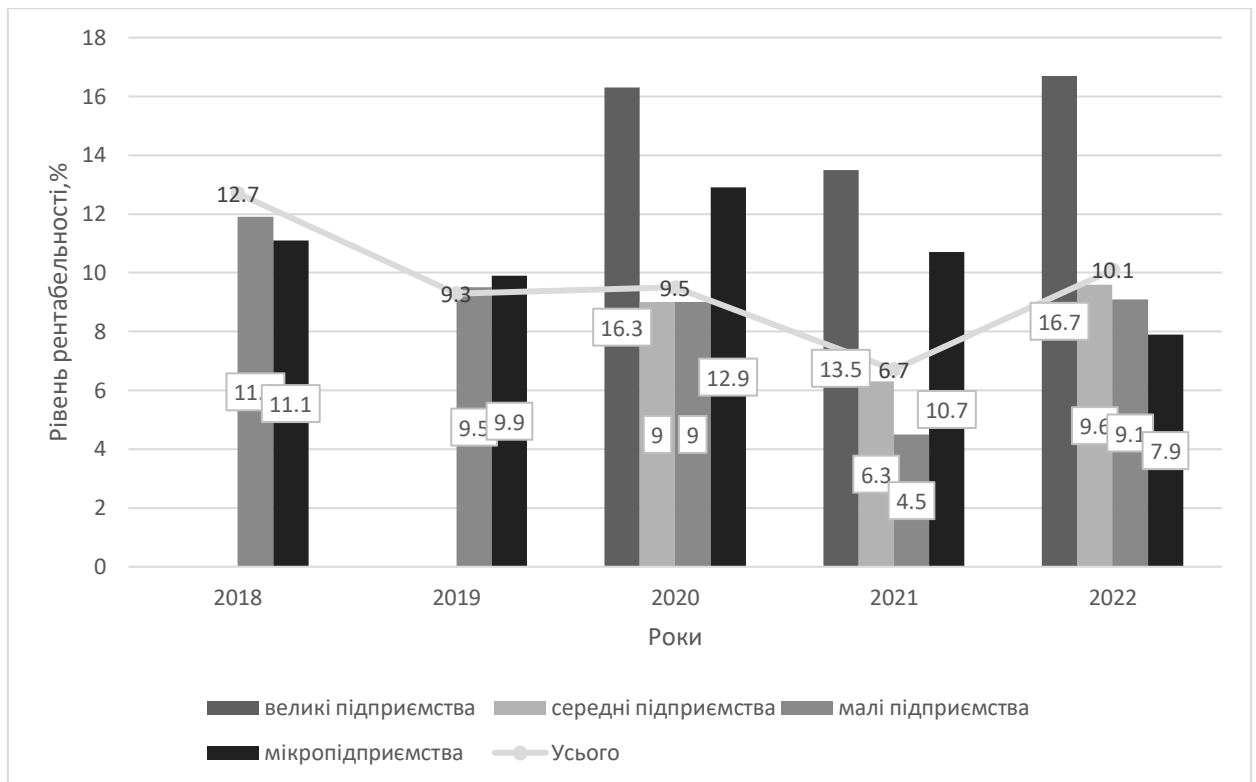


Рис. 1.4. Рентабельність підприємств роздрібно́ї торгівлі фармацевтичними товарами в Україні, 2018-2022 рр.

Рентабельність великих підприємств показує коливання протягом років, але загалом тримається на відносно стабільному рівні. Значення в 2021 році відзначається певним зниженням, але у 2022 році відновлюється ближче до попередніх показників.

Рентабельність середніх підприємств зазнала помітного зниження у 2019 році, після чого показники трохи відновилися у 2020 році, але не до попереднього рівня. Це може свідчити про складнішу економічну ситуацію для цього сектору.

Рентабельність малих та мікропідприємств також має свої тенденції, але у 2021 році та особливо у 2022 році відбулося помітне зниження у порівнянні з попередніми періодами.

Загальна рентабельність усіх аптечних підприємств вказує на певне зниження у 2021 році, але відбулося певне відновлення за показником рентабельності у 2022 році.

Загалом можна сказати, що середня рентабельність знижувалася до 2021 року, але піднялася у 2022 році. Великі підприємства мають більшу рентабельність, ніж решта категорій аптечних закладів, хоча вона також коливається. Малим і мікропідприємствам бракує стабільності, а їхня рентабельність варіюється значно.

Зростання рентабельності аптечних закладів у 2022 році в умовах воєнного конфлікту може пояснюватись кількома факторами:

- підвищенням цін на лікарські засоби. Це, скоріш за все, вплинуло на збільшення маржі при їхній реалізації, що підвищило рентабельність аптечних закладів.

- потреба в запасах. У воєнний час могла виникнути збільшена потреба населення у запасах ліків та медичних засобів, що також могло підштовхнути до зростання продажів у аптечних закладах.

## **Висновки до розділу 1**

Фармацевтичний ринок спрямований на забезпечення якісними та доступними за ціною лікарськими засобами, що відповідає соціальній політиці держави забезпеченням прав громадян на життя та здоров'я. Фармацевтичний сектор вимагає комплексного підходу, оскільки це сфера, що поєднує ринкові та соціальні аспекти, та відображає велике значення для економіки та суспільства. Ринкова економіка передбачає важливість приватної власності та вільної конкуренції, але фармацевтичний сектор потребує регулювання через специфічні соціальні вимоги та значення для населення.

Україна має різні форми власності для аптечних закладів, проте багато з них перебувають у складних умовах, борючись за виживання та стабільність в умовах зростаючих витрат та обмеженого прибутку.

Невеликі аптечні підприємства стикаються із зростанням витрат і зменшенням прибутку через різноманітні фактори, такі як зростання вартості комунальних послуг, обов'язковість обслуговування соціально вразливих

верств населення та інші фактори, що призвели до втрат та скорочення ефективності у функціонуванні цих підприємств. Низька рентабельність і нестабільність можуть призвести до скорочення кількості аптек.

Упродовж останнього десятиліття фармацевтичний ринок України відзначався значним зростанням, проте військові події в країні та глобальні фактори вплинули на його динаміку, призводячи до скорочення продажів та змін у структурі споживання ліків. Втрати та uszkodження підприємств, зниження купівельної спроможності та зміни у демографічній ситуації є серйозними факторами, які вплинули на цей ринок у 2022 році.

У 2023 році фармацевтичний ринок України після воєнних подій демонструє відновлення: продажі ліків зростають, збільшується частка вітчизняних продуктів, а компанії розширюють експорт. Аптеки, основна ланка у фармацевтичному забезпеченні, підлягають консолідації. Кількість аптек скоротилась до 10,5 тисяч від попередніх 20,5 тисяч.

Фармацевтичний сектор України характеризується високою конкуренцією та потребою у ефективному управлінні оборотним капіталом. Тенденції рентабельності підприємств роздрібної торгівлі лікарськими засобами вказують на коливання, проте загалом рентабельність у 2022 році відновилася порівняно з попередніми роками. Великі підприємства мають стабільнішу рентабельність, ніж менші, які показують значні коливання. Зростання рентабельності у воєнний період пояснюється підвищенням цін на ліки та можливою збільшеною потребою населення в медичних засобах.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ АПТЕЧНИХ МЕРЕЖ РІЗНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ

#### **2.1. Методи та підходи до проведення фінансово-економічного аналізу у аптечних закладах**

Економічний аналіз у сфері аптечних закладів націлений на визначення ефективності їх фармацевтичної діяльності. Його завдання - скласти повну картину господарського процесу, виявити тенденції та вибрати оптимальний шлях управління. Результати цього аналізу служать основою для оцінки роботи підприємства, розробки стратегій розвитку та тактики його функціонування. Це не лише допомагає аптеці контролювати виконання планів та управляти ними, а й сприяє виявленню внутрішніх резервів, раціональному використанню ресурсів та покращенню економічного стану закладу.

Фінансовий стан підприємств визначається наявністю та ефективністю використання фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування. Документи управлінського та бухгалтерського обліку є ключовими джерелами інформації для контролю фінансово-господарської діяльності аптечних установ.

В результаті огляду літератури нами визначено групи показників для проведення аналізу фінансово-господарської діяльності аптечних закладів, серед яких аналіз майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності, ділової активності, рентабельності. Ці показники дають уявлення про ефективність управління основними та оборотними активами, дозволяють оцінити їх використання та сприяють у прийнятті стратегічних рішень для подальшого розвитку аптечного закладу.

Показники майнового стану вказують на стан і результативність утворення активів підприємства, переважно йдеться про виробничі ресурси.

Вони дають можливість оцінити прогнозованість та послідовність стратегії управління основними засобами та іншими ресурсами у цьому підприємстві (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

## Характеристика показників аналізу майнового стану аптечних закладів

Показник	Характеристика показника	Розрахунок	Нормативне значення
Коефіцієнт мобільності активів	Здатність активів переходити з однієї форми в іншу. Висока мобільність говорить про те, що підприємство зможе змінити структуру активів протягом короткого періоду часу	Оборотні активи / Необоротні активи	Нормативу немає. Доцільно порівнювати з конкурентами
Частка вартості основних засобів у вартості майна	Показник демонструє, яку частку фінансових коштів компанії відволікають основні засоби.	Основні засоби / Вартість майна (активів)	Нормативу немає
Коефіцієнт зносу основних засобів	Показує рівень зносу основних засобів	Знос основних засобів / первісна вартість основних засобів	Нормативне значення не більше 0,5. Позитивним є зменшення значення показника
Частка дебіторської заборгованості у вартості майна	Показує питому вагу дебіторської заборгованості у вартості активів аптеки	Дебіторська заборгованість / Вартість майна (активів)	Нормативу немає
Частка вартості запасів у вартості майна	Показує питому вагу виробничих запасів, товарів та готової продукції у вартості активів	Запаси / Вартість майна (активів)	Нормативу немає. Для аптек - високий

Оцінка отриманих значень значною мірою залежить від сфери, в якій функціонує підприємство. Наприклад, торгові компанії, такі як аптечні заклади, зазвичай мають низьку частку основних засобів через потребу у формуванні запасів товарів для безперервності своєї роботи. Проте, позитивним трендом є постійне оновлення основних засобів у будь-якому випадку.

Коефіцієнт мобільності активів відображає співвідношення між оборотними та необоротними активами у підприємства. Високе значення цього коефіцієнта є характерною рисою для компаній у сфері торгівлі, таких як аптеки [14].

Фінансова стабільність і здатність до виконання фінансових зобов'язань надають підприємству перевагу у залученні капіталу для бізнесу, виборі постачальників тощо. Вища фінансова стабільність зменшує залежність підприємства від зовнішніх чинників бізнес-середовища, включаючи непередбачені зміни у ринковій кон'юктурі. Таким чином, оцінюючи потенціал ринкового розвитку учасників ринку, важливу роль відіграє аналіз їх фінансового стану, зокрема, їх здатність до фінансування власної діяльності. Фінансова стійкість підприємства проявляється в наявності достатніх оборотних коштів. Ці показники вказують на рівень фінансових ризиків для підприємств та їхню залежність від позикового капіталу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

## Характеристика показників аналізу фінансової стійкості аптек

Показник	Характеристика показника	Розрахунок	Нормативне значення
Коефіцієнт автономії	Вказує яку частину своїх активів компанія здатна профінансувати за рахунок власних фінансових ресурсів	Власний капітал / Сума пасивів	Для сфери торгівлі > = 0,3
Коефіцієнт маневреності	Вказує яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів	Власні оборотні (обігові) кошти / Власний капітал	0,1 і вище.
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	Показує, скільки позикових коштів залучається на 1 грн. власних.	Позикові кошти / Власний капітал	Оптимальне значення не більше 0,7.

## Продовження таблиці 2.2

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Високе значення говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії.	Власні оборотні кошти / Оборотні активи	0,1 і вище.
Коефіцієнт фінансової стабільності	вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії.	Власний капітал / (Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання)	Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5.

Фінансова автономія - ключовий критерій фінансової стійкості. Низькі значення цього показника вказують на високий ризик і недостатню стабільність компанії у середньостроковій перспективі. Позитивне значення свідчить про наявність достатніх власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. У випадку від'ємного значення цього показника, власний капітал та довгострокові засоби спрямовані на фінансування необоротних активів, тому для забезпечення оборотних активів потрібне використання позичкових джерел фінансування. Це може призвести до погіршення фінансової стійкості.

Один з ключових показників фінансової стійкості підприємств - це їхній рівень ліквідності, тобто спроможність швидко виплатити свої зобов'язання (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

## Характеристика показників для аналізу ліквідності аптечних закладів

Показник	Характеристика показника	Розрахунок	Нормативне значення
Коефіцієнт загальної ліквідності	Відображає взаємозв'язок між розміром поточних активів і поточними зобов'язаннями; показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові, до одного року) зобов'язання тільки за рахунок поточних (оборотних) активів	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1-3

## Продовження таблиці 2.3

Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	Є індикатором можливості погасити поточні зобов'язання під час виникнення критичної ситуації.	(Сума оборотних активів - Сума запасів) / Поточні зобов'язання	0,5-1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями.	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	0,1-0,2

Коефіцієнт поточної ліквідності відображає відношення між оборотними активами підприємства (грошові кошти, товари на складі, борги дебіторів) і короткостроковими зобов'язаннями. Коли цей коефіцієнт дорівнює 1, підприємство може покрити всю свою поточну заборгованість за рахунок наявних у нього ліквідних коштів. Значення менше 1 вказує на нестабільну структуру балансу, коли підприємство може не встигнути вчасно виплатити своїм кредиторам через недостатню ліквідність, що потенційно загрожує банкрутством.

Якщо оборотні кошти перевищують короткострокові зобов'язання у співвідношенні 1:1, це свідчить про значний обсяг вільних ресурсів у підприємства, сформованих з власних джерел. Однак перевищення в 2-3 рази може вказувати на неоптимальну структуру активів [26].

Показники ділової активності вказують на ефективне використання активів підприємства, організацію управління запасами товарів та готової продукції тощо. Збільшення інтенсивності використання основних активів є позитивним явищем, оскільки вивільнені фінансові ресурси можуть бути перерозподілені для інших потреб. Загалом, аналіз цієї групи показників є ключовим при оцінці фінансово-економічного стану підприємства (табл. 2.4).

Політика управління запасами створює безперебійність у виробництві та реалізації. Це досягається формуванням запасу, необхідного для виробництва та продажу між поставками. Також створюється додатковий захисний запас на випадок непередбачених обставин.



Таблиця 2.4

## Характеристика показників аналізу ділової активності аптечних закладів

Показник	Характеристика показника	Розрахунок	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	вказує на ефективність управління запасами в компанії. Значення показника свідчить про кількість оборотів, що здійснили запаси за рік.	Собівартість товарів / Середньорічна вартість запасів	8-18
Середній термін обороту товарних запасів, днів	Вказує на те, скільки днів запаси зберігаються на складі аптеки	360 / Оборотність запасів	20-45
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією.	Виручка / Середньорічна сума дебіторської заборгованості	12
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	дає уявлення про платіжну дисципліну покупців	360 / Показник оборотності дебіторської заборгованості	До 30
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року.	Собівартість товарів за період / Середньорічна сума кредиторської заборгованості	12
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	період, протягом якого аптека використовує кошти своїх постачальників і підрядників.	360 / Показник оборотності кредиторської заборгованості	До 30
Частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів, %	Показує ступінь відволікання коштів з обороту	Дебіторська заборгованість / Вартість оборотних активів	Нормативу немає

Період обертання запасів є показником ефективності управління запасами компанії. Чим коротший цей період, тим краще контроль над утворенням та використанням запасів. У випадку відхилення цього показника від норми, необхідно оптимізувати структуру запасів. Для цього можна використовувати методи, такі як ABC-аналіз, XYZ-аналіз та інші. Зменшення обсягу запасів дозволяє зменшити необхідні фінансові ресурси, що в свою

чергу сприяє зменшенню фінансових витрат або збільшенню прибутку компанії за рахунок інвестування у її активність [26].

Період сплати дебіторської заборгованості є показником, що вказує на ефективність взаємовідносин з клієнтами, огляд того, як тривалий час клієнти розраховують свої зобов'язання. Цей коефіцієнт дає уявлення про ступінь вчасності оплати рахунків.

Якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, це свідчить про те, що компанія використовує гроші кредиторів для фінансування оплати своїх дебіторів, тоді як інша частина грошей використовується фірмою для підтримки інших її операцій.

Рентабельність є загальним показником, що відображає ефективність функціонування підприємства в короткостроковій перспективі і є оцінкою ефективності управлінських рішень, спрямованих на досягнення прибутку. У контексті аптечної сфери, рентабельність відображає економічну ефективність цієї галузі шляхом порівняння витрат і ресурсів, використаних для досягнення певного результату. Даний показник розраховується як відношення чистого прибутку до загального обсягу виручки (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

## Показники аналізу рентабельності аптечних закладів

Показник	Характеристика показника	Розрахунок	Нормативне значення
Загальна рентабельність	Показує скільки прибутку отримує аптека на кожну гривню товарообігу	Чистий прибуток / Товарообіг	> 0
Рівень торгових накладень, %	Показує частку роздрібною ціни ЛЗ, призначена для відшкодування витрат обігу і створення прибутку торгової організації (аптеки)	Сума торгових накладень / Товарообіг	-
Товарообіг за день, тис.грн	Показує середню виручку від реалізації по підприємству за день	Товарообіг за рік / 360	-
Обсяг реалізації на 1 працівника, тис. грн.	Показує продуктивність праці в торгівельній організації	Товарообіг за рік / середньорічна кількість працівників	-

У сучасній економіці спостерігаються складні кризові процеси, що підкреслює важливість пошуку доступних шляхів підвищення рентабельності. Це дозволить підприємствам безперебійно функціонувати та розвиватися, незважаючи на високі відсотки за кредитами, стрімке знецінення валюти та обмежений внутрішній ринок. У такому контексті вивчення аспектів управління рентабельністю стає надзвичайно актуальним для забезпечення ефективного функціонування підприємств.

Концепція "рентабельності" виникає від слова "рента", яке в загальному розумінні вказує на прибуток. Отже, рентабельність фактично означає прибутковість. Раніше цей термін використовувався для визначення ефективності використання виробничих факторів.

## **2.2. Порівняльна оцінка фінансово-економічного стану аптечних мереж різних форм власності**

Ми провели порівняльний аналіз фінансового стану аптечних установ, які належать до різних організаційно-правових форм і власності. Цей аналіз базувався на показниках фінансової звітності організацій, включаючи комунальні підприємства та приватні акціонерні товариства. Ми порівнювали їх з конкурентами, середніми галузевими та загальними господарськими показниками.

Обрано оцінку фінансового стану аптечних установ, що перебувають у власності комунальних структур та приватних акціонерних товариств, через те, що ці організації мають обов'язок публікувати свою фінансову звітність. У той час як доступ до фінансових звітів аптечних установ, що належать до інших організаційно-правових форм, обмежений або навіть неможливий.

Комунальне підприємство створюється за рішенням органу місцевого самоврядування на базі комунальної власності, не поділяючи її на частини. Воно діє як унітарне підприємство і належить до сфери управління органу, що має повноваження управляти відповідним комунальним майном [3].

Акціонерне товариство, з своєї сторони, є одним із типів господарських товариств, що розділяє свій статутний капітал на акції. Ці акції свідчать про власність учасників у товаристві. Щодо ПрАТ (приватного акціонерного товариства), воно спеціалізується на приватному розміщенні акцій серед певного кола осіб.

Проведений фінансовий аналіз аптечних організацій включав в себе оцінку структури балансу, розрахунок ряду аналітичних коефіцієнтів, які відображають майновий стан, фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність, а також ділову активність і рентабельність цих підприємств у сфері фармації.

Розпочнемо з аналізу майнового стану аптечних закладів (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз майнового стану аптечних закладів різних форм власності, 2022 р.

Показники	КП "Кіровоградфармація" Кіровоградської обласної	КП обласне комунальне підприємство "Фармація»,	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Фармація" Криворізької міської ради	У середньому по комунальним аптекам	АТ "Фарма-нет», м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"	У середньому по ПрАТ	Середнє значення
Коефіцієнт мобільності активів	6,3	43,6	15,6	35,4	<b>25,2</b>	3,4	1,0	9,4	3,6	<b>4,3</b>	<b>14,7</b>
Частка вартості основних засобів у вартості майна, %	15,5	2,5	6,6	3,1	<b>6,9</b>	25,0	11,3	10,6	23,2	<b>17,6</b>	<b>12,2</b>
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	63,1	83,0	74,6	84,9	<b>76,4</b>	70,3	60,1	79,7	65,4	<b>68,9</b>	<b>72,6</b>
Частка дебіторської заборгованості у вартості майна, %	15,3	1,8	50,1	0,0	<b>16,9</b>	2,4	6,1	3,2	3,0	<b>3,7</b>	<b>10,3</b>
Частка вартості запасів у вартості майна, %	65,3	80,7	23,9	98,1	<b>67,0</b>	75,8	23,2	80,5	52,0	<b>57,9</b>	<b>62,4</b>
Частка грошових коштів у вартості майна, %	10,0	20,0	24,8	4,5	<b>14,8</b>	2,4	14,2	4,5	10,1	<b>7,8</b>	<b>11,3</b>

Коефіцієнт мобільності активів - це відношення оборотних до необоротних активів. Значення цього коефіцієнта показують рівень, на якому активи підприємства можуть бути легко перетворені в грошові кошти.

Усереднене значення по комунальним аптекам становить 25,2, а по приватним акціонерним товариствам – 14,7. Чим вище цей показник, тим більше активів може бути легко мобілізовано.

Найвищі показники мобільності активів спостерігаються у КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро та КП "Фармація" Криворізької міської ради, що свідчить про їхню здатність швидко перетворювати активи на грошові кошти. Коефіцієнт мобільності активів для АТ "Фарма-нет», м. Київ та ПрАТ «АМ «Фармація» досить низький, що може свідчити про меншу ліквідність їхніх активів. КП "Кіровоградфармація" має низький коефіцієнт мобільності активів (6,3 та 35,4 відповідно), що може вказувати на значний обсяг необоротних активів. Все це означає, що у комунальних аптеках активи більш рухливі, що може свідчити про їхню більшу готовність до змін та управління ризиками.

Частка вартості основних засобів у вартості майна - цей показник вказує на частку основних засобів у загальній вартості майна підприємства. Усереднене значення для комунальних аптек – 6,9%, а для приватних акціонерних товариств – 17,6%. Низьке значення може свідчити про меншу залежність від необоротних активів. КП "Фармація" Криворізької міської ради та АТ "Фарма-нет», м. Київ мають відносно велику частку вартості основних засобів у вартості майна, що може свідчити про більшу зосередженість їхніх ресурсів у нерухомому майні. ПрАТ вкладають більше в основні засоби, що може свідчити про їхню стратегію щодо розвитку інфраструктури.

Коефіцієнт зносу основних засобів - це показник, що показує, наскільки ефективно використовуються основні засоби. Усереднене значення складає 76,4% для комунальних аптек та 68,9% для приватних акціонерних товариств.

Великі значення коефіцієнта зносу (понад 70%) спостерігаються у багатьох аптеках, що може вказувати на використання застарілих основних

засобів. Однак, КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро та "КП Черкаське обласне КП "Фармація" відзначаються більшим зносом, що може свідчити про потребу в їхній модернізації. Значення цього показника у комунальних аптеках та акціонерних товариствах є порівняно високими, вказуючи на значну амортизацію основних засобів.

Частка дебіторської заборгованості - відображає частку дебіторської заборгованості від загальної вартості майна. Середнє значення цього показника складає 16,9% для комунальних аптек та 3,7% для приватних акціонерних товариств. Значення цього показника для КП Черкаське обласне КП "Фармація" є досить великим, що може свідчити про проблеми з погашенням боргів від клієнтів. Це може вказувати на різницю у рівні платоспроможності клієнтів, де комунальні аптеки можуть мати більше заборгованості від клієнтів, ніж ПрАТ.

Частка вартості запасів у вартості майна - цей показник вказує, яку частину майна становлять запаси. Усереднене значення складає 67% для комунальних аптек та 57,9% для приватних акціонерних товариств. Велика частка вартості запасів у КП "Фармація" Криворізької міської ради, АТ "Фарма-нет», м. Київ та ПрАТ «АМ «Фармація» може свідчити про високу зосередженість грошових ресурсів у запасах, що може становити фінансові ризики. У комунальних аптеках ця частка становить близько 67%, у ПрАТ - близько 58%. Це може свідчити про більшу залученість коштів у запаси у комунальних аптеках.

Частка грошових коштів у вартості майна - показує, яка частина майна підприємства у грошовій формі. Середнє значення цього показника – 14,8% для комунальних аптек та 10,1% для приватних акціонерних товариств. У комунальних аптеках більша частина майна знаходиться у грошовій формі. У комунальних аптеках цей показник нижчий, що може вказувати на меншу ліквідність порівняно з акціонерними товариствами.

Узагальнюючи, комунальні аптеки мають більшу готовність до ризиків та більше активів у формі запасів та грошових коштів. З іншого боку, ПрАТ

інвестують більше в основні засоби, мають менше дебіторської заборгованості та меншу частку запасів у загальній вартості майна.

Наступним етапом аналізу є оцінка фінансової стійкості комунальних аптечних закладів та аптек у формі приватних акціонерних товариств (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

## Аналіз фінансової стійкості аптечних закладів різних форм власності

Показники	КП "Кіровоградфармація"	КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м.	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Фармація" Криворізької міської ради	У середньому по комунальним аптекам	АТ "Фарма-нет», м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"	У середньому по ПрАТ	Середнє значення
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,78	0,23	0,41	0,83	<b>0,56</b>	0,40	0,34	0,41	0,51	<b>0,41</b>	<b>0,49</b>
Коефіцієнт маневреності	0,85	0,94	0,88	1,02	<b>0,92</b>	0,39	-1,35	0,78	0,56	<b>0,10</b>	<b>0,51</b>
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,37	3,72	1,69	0,30	<b>1,52</b>	1,22	2,06	1,66	1,13	<b>1,52</b>	<b>1,52</b>
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,74	0,21	0,36	0,83	<b>0,54</b>	0,19	-0,59	0,34	0,35	<b>0,07</b>	<b>0,31</b>
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,44	0,27	0,56	5,02	<b>2,08</b>	0,35	-0,69	0,50	0,52	<b>0,17</b>	<b>1,12</b>

Коефіцієнт автономії (незалежності) - цей показник оцінює, наскільки компанія залежить від власних коштів порівняно з позиковими. КП "Кіровоградфармація" і КП "Фармація" Криворізької міської ради мають найвищий рівень автономії (0,78 та 0,83 відповідно). Загалом, середнє значення автономії для комунальних аптек складає 0,56, а для приватних

акціонерних товариств - 0,41. Це вказує на те, що комунальні аптеки більш залежні від власних коштів. Середнє значення цього показника вище у приватних акціонерних товариствах, що може свідчити про більшу фінансову незалежність цих підприємств порівняно з комунальними аптеками.

Коефіцієнт маневреності - цей показник оцінює спроможність підприємства оперативно реагувати на зміни. КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро та ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» мають коефіцієнти маневреності, які перевищують 1, в той час як більшість інших аптек мають значення менше 1. Це може свідчити про більшу гнучкість у керуванні в цих компаніях. Середній показник в цілому вищий у приватних акціонерних товариствах, що може вказувати на більшу гнучкість управління фінансами в цих структурах.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів - показує, як залежать від позикових коштів. Показники від 1 до 2 вказують на баланс між позиковими та власними ресурсами. У більшості аптек спостерігається рівень від 1 до 2, окрім ПрАТ «Аптеки Запоріжжя», де співвідношення є значно вищим за 2, що може свідчити про велику залежність від позикових коштів. У приватних акціонерних товариствах цей показник значно вищий, що свідчить про більшу залежність від залучених коштів порівняно з комунальними аптеками.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами - цей показник визначає, наскільки добре підприємство може покрити свої поточні зобов'язання за рахунок власних оборотних коштів. У більшості випадків цей показник є низьким, що може вказувати на потенційні проблеми у погашенні поточних зобов'язань. Цей показник також переважно вищий у приватних акціонерних товариствах, що може вказувати на їхню більшу здатність покривати поточні зобов'язання власними ресурсами.

Коефіцієнт фінансової стабільності. Найвищі значення цього показника відзначені у КП "Фармація" Криворізької міської ради і КП "Кіровоградфармація". Усереднене значення фінансової стабільності для



комунальних аптек становить 2,08, тоді як для приватних акціонерних товариств - 0,17. Це свідчить про більшу стабільність у фінансах комунальних аптек. Середнє значення цього показника вище у комунальних аптеках, що може свідчити про більшу стабільність у фінансовій діяльності цих організацій.

Узагальнюючи, приватні акціонерні товариства мають загалом вищі показники фінансової незалежності, але вони також більше залежать від залучених коштів. Комунальні аптеки, з іншого боку, можуть мати більшу стабільність, але меншу фінансову незалежність у порівнянні з приватними акціонерними товариствами.

Наступний етап аналізу аптечних закладів – оцінка їх ліквідності та платоспроможності. Оцінка ліквідності та платоспроможності аптечних закладів різних форм власності є ключовою для забезпечення їхньої стабільності та можливості покривати фінансові зобов'язання (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності та платоспроможності аптечних закладів різних форм власності

Показники	КП "Кіровоградфармація"	КП Обласне комунальне підприємство	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Фармація" Криворізької міської	У середньому по комунальним аптекам	АТ "Фарма-нет", м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"	У середньому по ПрАТ	Середнє значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,38	0,25	0,40	0,28	<b>0,33</b>	0,05	0,36	0,07	0,15	<b>0,16</b>	<b>0,24</b>
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,98	0,30	1,23	0,31	<b>0,70</b>	0,12	0,71	0,24	0,57	<b>0,41</b>	<b>0,56</b>
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,50	1,33	1,62	6,47	<b>3,23</b>	1,87	1,25	1,57	1,58	<b>1,57</b>	<b>2,40</b>
Власний оборотний капітал	3889	1641	48634	1698	<b>13966</b>	49	-51157	12533	6276	<b>-8074</b>	<b>2945</b>

Коефіцієнт абсолютної ліквідності - цей показник вказує на здатність аптек оплатити свої зобов'язання, користуючись лише найбільш ліквідними активами. Зазвичай, цей показник має знаходитися в межах 0,2 - 0,5, щоб гарантувати, що компанія може виплатити свої поточні зобов'язання за умови, що виникне потреба. Як видно, середнє значення цього показника по всім аптечним закладам знаходиться у межах норми. У категорії комунальних аптек середній показник становить 0,33, тоді як у приватних акціонерних товариствах це значення складає 0,16. Він вищий у комунальних аптеках, що може вказувати на більшу здатність цих підприємств оплатити поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів – грошових коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності - цей показник оцінює, наскільки підприємство може покрити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, за винятком запасів. Нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності зазвичай повинно бути близько 1:1 або більше, оскільки цей показник відображає здатність компанії погасити свої поточні зобов'язання за умови продажу лише найбільш ліквідних активів (зокрема, грошових коштів, цінних паперів та податкових активів). Комунальні аптеки в середньому мають значення близьке до 0,70, в той час як у приватних акціонерних товариствах це значення 0,41. У комунальних аптеках цей показник вищий в середньому порівняно з приватними акціонерними товариствами. Це вказує на більшу здатність швидко реалізувати активи для оплати поточних зобов'язань.

Коефіцієнт загальної ліквідності - цей показник оцінює здатність компанії виконати зобов'язання за рахунок всіх доступних ліквідних активів. Нормативне значення для цього показника може бути більше 1, що вказує на те, що компанія має достатню загальну ліквідність для покриття всіх своїх поточних зобов'язань. Цей показник у комунальних аптек вищий - середнє значення 3,23, порівняно з приватними акціонерними товариствами, де середнє значення 1,57. У комунальних аптек цей показник також в середньому

вищий. Це може свідчити про більшу здатність погашення зобов'язань за рахунок різноманітних активів.

Власний оборотний капітал - цей показник показує рівень власних оборотних коштів, які можуть бути використані для покриття зобов'язань. Позитивне значення цього показника вказує на те, що у підприємства є достатньо власних коштів для покриття зобов'язань.

Середнє значення власного оборотного капіталу в комунальних аптеках вище, що може вказувати на більшу здатність цих аптек забезпечити оплату боргів із власних ресурсів у порівнянні з приватними акціонерними товариствами.

Отже, загальна тенденція показує, що комунальні аптеки мають більш високу ліквідність та платоспроможність порівняно з аптеками у формі приватних акціонерних товариств. Однак, деякі показники можуть варіюватись залежно від конкретного закладу.

У цілому, аптечні заклади демонструють нормальні показники ліквідності, що свідчить про їхню здатність вчасно виконувати фінансові зобов'язання і бути платоспроможними.

Наступний крок – оцінка ділової активності аптечних закладів (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

## Аналіз ділової активності аптечних закладів різних форм власності

Показники	КП "Кіровоградфармац"	КП Обласне комунальне	КП Черкаське обласне КП	КП "Фармація" Криворізької	У середньому по комунальним	АТ "Фарма-нет", м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"	У середньому по ПрАТ	Середнє значення
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	10,9	14,0	8,9	11,9	<b>11,4</b>	13,8	3,2	1,8	5,9	<b>6,1</b>	<b>8,8</b>
Середній термін обороту товарних запасів	37,2	28,8	45,5	34,0	<b>36,4</b>	29,4	127,8	229,9	67,8	<b>113,7</b>	<b>75,0</b>

## Продовження таблиці 2.9

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	53,4	721,6	6,0	0,0	<b>195,3</b>	523,6	8,6	22,2	19,2	<b>143,4</b>	<b>169,3</b>
Період погашення дебіторської заборгованості	7,5	0,6	66,9	0,0	<b>18,8</b>	0,8	59,0	18,2	21,1	<b>24,8</b>	<b>21,7</b>
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	27,2	13,8	3,7	63,4	<b>27,0</b>	31,8	2,9	2,2	5,7	<b>10,7</b>	<b>18,9</b>
Період погашення кредиторської заборгованості	14,8	29,3	109,0	6,5	<b>39,9</b>	12,7	140,9	181,7	70,9	<b>101,5</b>	<b>70,7</b>
Частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів	17,3	1,9	55,5	0,0	<b>18,7</b>	3,1	24,9	8,4	26,5	<b>15,7</b>	<b>17,2</b>
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,3	0,8	0,6	0,2	<b>0,5</b>	0,5	0,8	0,6	0,6	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>

Коефіцієнт оборотності товарних запасів у всіх аптечних закладах різних форм власності показує помірні значення. Однак, середній термін обороту товарних запасів варіюється досить значно: від дуже короткого у деяких закладах до значно довшого у інших. Це може вказувати на різні стратегії управління запасами, деякі заклади швидше здійснюють оборот товарних запасів, тоді як інші тримають їх на більш тривалий період. Усі аптеки мають схильність до швидкого обороту товарних запасів, зокрема, в середньому цей показник становить 8,8 оборотів на рік.

ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» та ПрАТ «АМ «Фармація» мають найнижчі значення цього показника, що може вказувати на менш ефективне управління запасами. Згідно з даними, середня оборотність товарних запасів у комунальних аптеках коливається між 8,9 і 14,0, тоді як у приватних акціонерних товариствах це значення нижче, від 1,8 до 13,8.

Середній термін обороту товарних запасів - цей показник вказує на час, який товарні запаси проводять в аптеці перед їхнім продажем. Низькі значення

цього показника вказують на швидке обертання товарних запасів. Усереднено, цей період складає 75,0 днів. ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» та ПрАТ «АМ «Фармація» мають найбільший період обороту товарних запасів, що може свідчити про необхідність оптимізації управління запасами. У комунальних аптеках він коливається від 28,8 до 45,5 днів, у приватних акціонерних товариствах - від 29,4 до 229,9 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та період погашення дебіторської заборгованості: показники цих аптек варіюються значно. КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро та ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» відзначаються високими значеннями коефіцієнта оборотності та коротким періодом погашення дебіторської заборгованості, в той час як "КП Черкаське обласне КП Фармація" та ПрАТ «АМ «Фармація» показують значення, які говорять про менш ефективний управлінський процес у цьому напрямку. Темпи погашення цієї заборгованості також відрізняються: середні періоди погашення варіюються від 0,6 до 66,9 днів у приватних акціонерних товариствах та від 0,8 до 127,8 днів у комунальних аптеках.

Значення коефіцієнта оборотності та періоду погашення кредиторської заборгованості показують, що більшість аптек робить це ефективно, за винятком ПрАТ «АМ «Фармація» та АТ "Аптека "Первоцвіт". У середньому цей показник становить 18,9 оборотів, що може свідчити про здатність аптек швидко погашати свої зобов'язання перед кредиторами.

Частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів - цей показник демонструє, яку частку у загальних активах складає дебіторська заборгованість. Показники аптек варіюються, що може свідчити про різний рівень фінансової стабільності та залежності від позикового капіталу. У середньому цей показник становить 17,2%, що може вказувати на наявність значного обсягу коштів, що можуть надходити з клієнтів. У комунальних аптеках частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів менша порівняно з приватними акціонерними товариствами.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу - цей показник дозволяє оцінити ступінь залежності від позикових коштів у фінансовій діяльності. В середньому цей показник складає 0,6, що свідчить про помірну залежність від позикових коштів у фінансовій діяльності аптек. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу виявляється приблизно на одному рівні у більшості випадків, що може вказувати на подібність джерел фінансування у цих аптек.

Отже, комунальні аптеки та ПрАТ мають свої особливості у веденні діяльності. Комунальні аптеки частіше демонструють більшу ефективність у використанні товарних запасів та управлінні дебіторською заборгованістю, тоді як ПрАТ можуть мати перевагу у взаємодії з кредиторами.

Наступний етап комплексного аналізу – оцінка рентабельності як ключового показника ефективності діяльності аптек (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

## Аналіз оцінки рентабельності аптечних закладів різних форм власності

Показники	КП "Кіровоградфармація"	КП Обласне комунальне підприємство "Фармація", м. Дніпро	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Лікарняна аптека" (Закарпатська обл)	У середньому по комунальним аптекам	АТ "Фарма-нет", м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"	У середньому по ПрАТ	Середнє значення
Загальна рентабельність,%	0,6	0,3	1,4	0,7	<b>0,7</b>	-2,9	5,1	0,0	0,8	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>
Рівень торгових накладень,%	14,4	16,1	19,7	12,4	<b>15,7</b>	19,3	19,9	17,4	23,4	<b>20,0</b>	<b>17,8</b>
Товарообіг за день, тис.грн	131,8	253,0	1033,7	71,8	<b>372,6</b>	13,0	938,3	178,9	219,7	<b>337,5</b>	<b>355,0</b>
Прибуток, тис. грн.	286,7	259,1	4872,8	172,8	<b>1397,8</b>	-	16148,0	14,8	624,3	<b>4165,0</b>	<b>2781,3</b>
Продуктивність праці, тис. грн.	1129,0	1198,8	768,8	1520,0	<b>1154,1</b>	428,3	808,1	172,7	1130,3	<b>634,8</b>	<b>894,5</b>

У середньому по комунальним аптекам та ПрАТ рівень загальної рентабельності є приблизно однаковим, становлячи близько 0,7%. Проте, варто відзначити, що в ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» цей показник значно вищий за середнє значення у секторі. У середньому аптеки у формі ПрАТ мають нижчу загальну рентабельність порівняно з комунальними аптеками.

Комунальні аптеки в середньому мають менший рівень торгових накладень порівняно з ПрАТ, що пов'язано з тим, що ці аптеки у більшій мірі займаються реалізацією ЛЗ, щодо яких є обмеження торгівельної націнки.

У середньому, ПрАТ мають вищий товарообіг у порівнянні з комунальними аптеками, що може вказувати на більший обсяг продажів у ПрАТ. Лідери з точки зору оборотності - ПрАТ «Аптеки Запоріжжя» та ПрАТ «АМ «Фармація», які мають великий товарообіг за день.

Більшість ПрАТ демонструють значний прибуток, водночас комунальні аптеки мають менші значення, але також спостерігаються від'ємні показники прибутку у ПрАТ, що вказує на неоднорідність у фінансових результатах.

Продуктивність праці вказує на те, як ефективно використовується праця в аптеках для генерації прибутку. Комунальні аптеки в середньому мають вищу продуктивність праці порівняно з ПрАТ, що може вказувати на більшу ефективність у використанні працівників. Загальною тенденцією є те, що комунальні аптеки виявляють стабільність у фінансовій діяльності, в той час як у ПрАТ спостерігаються більші варіації за рівнем рентабельності, що може бути пов'язано з більшою конкуренцією та різноманітністю стратегій управління. Після всебічної оцінки фінансово-економічної діяльності комунальних аптек і аптек у формі ПрАТ, виокремлюємо їх основні характеристики (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Порівняльна характеристика аптечних закладів різних форм власності за результатами фінансово-економічного аналізу діяльності

Етап аналізу	Комунальні аптечні підприємства	Аптеки у формі приватних акціонерних товариств
Аналіз майнового стану	<ul style="list-style-type: none"> <li>- мінімальна частка основних засобів у загальній вартості майна;</li> <li>- високий рівень зношеності основних засобів;</li> <li>- більше активів у формі запасів та грошових коштів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дебіторська заборгованість складає приблизно стандартний відсоток від вартості активів;</li> <li>- основні засоби мають підвищений ступінь зношення, але в порівнянні з КП є меншими;</li> <li>- вкладають більше в основні засоби порівняно з КП;</li> <li>- менша частка запасів у загальній вартості майна порівняно з КП</li> </ul>

## Продовження таблиці 2.11

Аналіз фінансової стійкості	- менша фінансова незалежність; - більша фінансова стабільність.	- вищі показники фінансової незалежності порівняно з КП; - більша залежність від залучених коштів.
Аналіз ліквідності та платоспроможності	- вища ліквідність та платоспроможність порівняно з ПрАТ; - дуже високі показники ліквідності, що може свідчити про нераціональну структуру активів, залучення зайвих оборотних активів; - більша ефективність в управлінні дебіторською заборгованістю	- показники ліквідності відповідають нормативу.
Аналіз ділової активності	- більша ефективність у використанні товарних запасів, оскільки строки оборотності товарних запасів; - більша ефективність в управлінні дебіторською заборгованістю	- нижчі показники оборотності товарних запасів; - мають перевагу у взаємодії з кредиторами.
Аналіз оцінки рентабельності	- нижчий рівень торгових накладень; - вища продуктивність праці; - стабільність у фінансовій діяльності	- більші варіації за рівнем рентабельності, що може бути пов'язано з більшою конкуренцією та різноманітністю стратегій управління.

## Висновки до розділу 2

1. На основі аналізу методів оцінки фінансового стану аптечних закладів у комунальній власності та ПрАТ було виявлено ключові показники, які варто використовувати для комплексного оцінювання їхньої фінансово-господарської діяльності: майновий стан, фінансова стійкість, ліквідність та платоспроможність, ділова активність та рентабельність.

2. При порівнянні майнового стану комунальних аптек і ПрАТ було встановлено значне підвищення частки дебіторської заборгованості в комунальних аптеках, що пов'язано з їхніми соціальними функціями. Загалом, частка дебіторської заборгованості в аптечних закладах складає 10,3% від загальної вартості майна.



3. Виявлено, що у комунальних аптеках частка запасів у вартості майна більша на 10%, що може свідчити про затовареність та утримання оборотних коштів у малоліквідних товарах.

4. Фінансовий аналіз показав, що коефіцієнт автономії у комунальних аптеках є високим, що свідчить про їхній потенціал, проте він не використовується повністю.

5. Ліквідність досліджених аптечних закладів виявилася завищеною у комунальних аптеках, що з одного боку свідчить про можливість погашати свої поточні зобов'язання, а з іншого – про неефективну структуру активів та зайве використання оборотних коштів. У ПрАТ ліквідність залишається в межах норми, дозволяючи їм своєчасно погашати поточні зобов'язання.

6. Аналіз ділової активності вказав на те, що у ПрАТ середній строк обороту товарних запасів становить 113 днів, що є досить низьким показником. У ПрАТ також спостерігається довший період погашення кредиторської заборгованості, свідчити про тривале використання позикових фінансових ресурсів. Загалом аптеки проявляють значну залежність від позикового капіталу, про що свідчить коефіцієнт концентрації позикового капіталу на рівні 0,6.

7. Виявлено, що більшість аптек працюють на межі рентабельності або при низьких показниках – у середньому 0,7%. У ПрАТ виявлено вищий середній рівень торгових накладень.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРИБУТКОВОСТІ АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДІВ

#### 3.1. Управління прибутковістю та рентабельністю аптек

У ринковій економіці ціна є ключовим фактором, що суттєво впливає на фінансове становище аптечного підприємства. Аптеки при встановленні цін стараються досягти оптимального рівня, який не лише компенсує їхні витрати, а й дозволяє отримати прибуток [5].

Підходячи до ціноутворення через виробничі витрати, виробники враховують всі витрати, пов'язані з виробництвом та продажем лікарських засобів, а також плановий рівень прибутку.

У роздрібному (аптечному) сегменті та у оптових посередників ціна на лікарські засоби формується через додавання націнки до закупівельної ціни. В Україні існує система державного контролю за цінами на деякі лікарські засоби, включаючи установлення максимальних націнок, що регулюють ціни в межах:

- на ЛЗ, що входять до Національного переліку основних ЛЗ (за винятком наркотичних, психотропних засобів, прекурсорів та медичних газів), максимальна постачальницько-збутова націнка не перевищує 10% та враховується у відпускній оптовій ціні з урахуванням податків та зборів. Також передбачені різні максимальні роздрібні націнки у межах 10-25% від закупівельної ціни з урахуванням податків, в залежності від цінового рівня.

- на ЛЗ, включені до Національного переліку основних лікарських засобів (крім наркотичних, психотропних лікарських засобів, прекурсорів та медичних газів), граничні постачальницько-збутові надбавки не вище ніж 10 відсотків, що нараховуються до оптово-відпускної ціни з урахуванням податків та зборів, та диференційовані граничні торговельні (роздрібні)

надбавки 10-25 відсотків, в залежності від закупівельної ціни з урахуванням податків;

- на ЛЗ, крім інсулінових препаратів, вартість яких підлягає відшкодуванню відповідно до законодавства, максимальна постачальницько-збутові націнка складає 10% та враховується у відпускній оптовій ціні з урахуванням податків. Деякі торговельні (роздрібні) націнки для цих засобів становлять 15% від закупівельної ціни з урахуванням податків.

- на препарати інсуліну, вартість яких підлягає реімбурсації відповідно до законодавства, граничні постачальницько-збутові надбавки в розмірі 10 відсотків, що нараховуються до оптово-відпускної ціни з урахуванням податків, та граничні торговельні (роздрібні) надбавки в розмірі 10 відсотків, що нараховуються до закупівельної ціни з урахуванням податків.

У таких умовах важливо враховувати розмір порогової торговельної націнки (ПТН). Ця "порогова" націнка — мінімальний розмір, який покриває всі витрати підприємства, але ще не приносить прибутку. Розраховується вона як відношення суми порогу рентабельності до доходу від товарообігу за закупівельними цінами, помножена на 100%.

$$\text{ПТН} = \frac{\text{ПР}}{\text{ТО}} \times 100 \quad (3.1)$$

де ПР – поріг рентабельності (точка беззбитковості);

ТО – товарообіг за закупівельними цінами.

Поріг рентабельності відповідає рівню доходу, який лише покриває усі витрати аптеки, але ще не призводить до отримання чистого прибутку — це момент беззбитковості. Використання порогу торговельної націнки дозволяє економічно обґрунтувати мінімальний розмір роздрібною торговельною націнкою аптечного підприємства та визначити можливість її зниження без порушення принципу самоокупності.

Ми використали формулу для визначення оптимального розміру торговельної націнки (ОТН), яка компенсує всі витрати підприємства та забезпечує досягнення необхідного рівня прибутку.

$$OTH = (ПР + ЧП + ПП) \div TO \times 100 \quad (3.2)$$

де: ЧП - чистий прибуток, який планує отримати аптека;

ПП – податок на прибуток.

При оцінці фінансово-господарської діяльності аптекних закладів враховується реальний рівень торговельної націнки, отриманий на основі бухгалтерських та управлінських даних.

$$ФТН = ФВП \div TO \times 100 \quad (3.3)$$

де: ФВП – фактичний валовий прибуток

У цьому випадку, для прийняття управлінських рішень, корисно знати та враховувати запас торговельної націнки (ЗТН), що представляє різницю між фактичною та пороговою торговою націнкою.

Розрахунок точки беззбитковості – ключовий етап при встановленні цін та оптимальних обсягів продажу. Мета полягає в знаходженні вартості, обсягу продажів та витрат, що дозволять здобувати прибуток, перевищуючи витрати. Однак це обмежується попитом та передбаченнями витрат.

Суть беззбитковості полягає у встановленні обсягу продажів, який забезпечить аптеці досягнення певного рівня прибутку. Це вимагає розрахунку постійних витрат за певний період, необхідного плану товарообігу для визначення доходів, а також розрахунку оптимальної торгової націнки для визначення витрат на закупівлю товару.

Фіксовані витрати – витрати, що залишаються сталими незалежно від обсягу продажів. Це оренда, амортизація, адміністративні витрати, місцеві податки, оплата праці (оклади) та інші схожі витрати.

Змінні витрати – ті витрати, що змінюються відносно обсягу товарообігу. Це закупівля товарів, транспортні витрати, витрати на маркетинг та премії співробітникам та інші.

Загальні витрати – сума постійних та змінних витрат. Валовий дохід – це виручка, отримана від продажу всього товару за певний період. Маржинальний дохід (або граничний прибуток) – це валовий дохід мінус змінні витрати.

Норма граничного прибутку (НГП) – це відношення маржинального прибутку до загального валового доходу, вказує на частку прибутку в загальній виручці.

Розглянемо точку беззбитковості на досліджуваних аптечних підприємствах (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Оцінка середніх торгівельних надбавок аптек та визначення її оптимального розміру

Показник	КП "Кіровоградфармація"	КП Обласне КП "Фармація", м. Дніпро	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Фармація" Криворізької міської ради	АТ "Фарма-нет", м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"
Фактичний рівень торгової націнки, %	14,4	16,1	19,7	12,4	19,3	19,9	17,4	23,4
Виручка від реалізації, тис. грн.	47433,1	91638,5	379609,3	25840,9	4712,0	371869,2	65725,3	82760,6
Точка беззбитковості (порог рентабельності), тис. грн.	44866,1	89626,1	349687,1	24040,4	5413,8	309543,0	65643,4	79797,8
Рівень постійних витрат, %	13,8	16,3	20,0	11,7	22,2	23,9	19,1	26,3
Пороговий рівень торгівельної націнки, %	12,8	17,0	16,3	14,1	42,8	13,7	23,3	36,8
Запас міцності, тис. грн.	2567,0	2012,4	29922,2	1800,5	-701,8	62326,2	81,9	2962,8
Коефіцієнт запасу міцності	5,7	2,3	8,4	7,4	-	17,8	0,1	3,8

При цьому ми оцінимо ефективність роботи аптек: якщо вони здобувають прибуток, це свідчить про успішність, а в разі збитків - про глибину кризи.

Ми розрахували граничні значення торговельної націнки для кожної з досліджуваних аптек, враховуючи їх фактичні витрати. Аптекам не варто знижувати торгівельну націнку нижче цих рівнів.

Різниця у рівні торгової націнки відображає різницю в підходах до фіксації цін між різними аптеками. Деякі з них мають більш агресивний підхід до ціноутворення, тоді як інші - обмеженіші.

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) - вона показує мінімальний обсяг продажів, необхідний для покриття всіх витрат. Якщо вироблено менше, ніж ця точка, аптека працює з збитком.

Високий рівень постійних витрат зумовлює складніше досягнення точки беззбитковості, оскільки ці витрати не змінюються з обсягом продажу.

Пороговий рівень торгівельної націнки - цей показник показує максимальну межу для збільшення ціни, щоб уникнути втрати клієнтів.

Запас міцності вказує на можливість зменшення виручки без збитків. Він відображає, наскільки великий обсяг продажів може впасти без ураження прибутковості.

Наприклад АТ "Фарма-нет», м. Київ опинилося у складній ситуації з від'ємним показником міцності та надзвичайно високим граничним рівнем торговельної націнки 42,8%. Це означає, що аптеці необхідно скоригувати витрати, особливо постійні.

Запас міцності - це рівень активності компанії, який перевищує точку беззбитковості, і вказує на те, наскільки великим може бути зниження доходу підприємства без ризику отримати збитки.

$$\text{Запас міцності} = \text{фактичний обсяг реалізації} - \text{точка беззбитковості} \quad (3.4)$$

Отже, щоб уникнути збитків, наприклад, аптека КП "Кіровоградфармація" може скоротити обсяг продажів на 2567 тис. грн, що становить 5,7% її поточної діяльності, ПрАТ «АМ «Фармація» – лише на 0,1%. Найвищий запас міцності спостерігається у ПрАТ «Аптеки Запоріжжя», яка може зменшити обсяг продажів на 17,8% без втрати прибутку.

Після досягнення точки беззбитковості, аптека повинна визначити, які можливі темпи зростання прибутку залишаються при сталих рівнях цін та витрат. Це можна оцінити через операційний важіль - інструмент управління прибутком, що оптимізує витрати в умовах зміни обсягів продажу. Основна суть цього показника полягає у такому: чим менше постійні витрати у відсотковому відношенні до загальних витрат підприємства, тим менше необхідний обсяг валового доходу (суми націнки) для їх покриття (табл. 3.2). Формула розрахунку важеля подається наступним чином:

$$K \text{ оп. важеля} = \text{Загальний маржинальний дохід} \div \text{прибуток} \quad (3.5)$$

Коефіцієнт операційного важеля вказує на відсоткову зміну прибутку при зміні обсягу реалізації на одиницю вимірювання. Це відображає вплив зміни виручки на фінальну величину прибутку.

$$\text{Відсоток зміни прибутку} = K \text{ оп. важеля} \times \% \text{ зміни доходу від реалізації} \quad (3.6)$$

Припустимо, що аптеки планують збільшити обсяг продажу на 2% (табл. 3.2).

Як видно, існує велика різниця між коефіцієнтами операційного важеля різних аптек. Деякі мають великі значення, що свідчить про більшу чутливість прибутку до змін обсягу продажів, в той час як у інших цей показник набагато нижчий.

Якщо розглядати вплив збільшення товарообігу на 2%, можна побачити значні відмінності в зміні прибутку між аптеками. Деякі аптеки показали значну зміну у прибутку, тоді як у інших ця зміна була менш помітною або взагалі відсутня.

Таблиця 3.2

Аналіз функціональних складових аптечної діяльності та  
прогнозування прибутку

Показник	КП "Кіровоградфармація"	КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро	КП Черкаське обласне КП "Фармація"	КП "Фармація" Криворізької міської ради	АТ "Фарма-нет», м. Київ	ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	ПрАТ «АМ «Фармація»	АТ "Аптека "Первоцвіт"
Коефіцієнт операційного важеля	1,9	1,6	16,4	18,6	-	4,1	806,8	39,2
% зміни прибутку (при збільшенні товарообігу на 2%)	3,8	3,2	33,0	37,1	-	8,4	1613,4	78,3
Зміна прибутку, тис.грн.	10,3	7,7	1515,5	60,5	-	1275,7	225,9	461,4

Величина зміни прибутку в грошовому еквіваленті: дані показують різницю в розмірі зміни прибутку між аптеками. Деякі аптеки виявилися більш чутливими до змін обсягу продажів і отримали більш значну зміну прибутку в грошовому еквіваленті.

Наприклад, для КП "Кіровоградфармація" коефіцієнт операційного важеля складає 1,9. Це означає, що збільшення обсягу продажу на 2% призведе до зростання прибутку на 3,8 % або на 10,3 тис. грн. Менша частка постійних витрат створює менший операційний важіль, що впливає на меншу зміну прибутку при збільшенні обсягу продажу.

### 3.2. Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності аптечних закладів та вплив ключових факторів

Діяльність будь-якого підприємства піддається впливу різних факторів. Результати цього впливу можна аналізувати за допомогою методів статистики, основні принципи яких базуються на створенні та оцінці математичних моделей.



У випадках багатфакторних моделей чи явищ корисно використовувати методи кореляційно-регресійного аналізу. Ці методи дозволяють дослідити та чисельно оцінити взаємозв'язки між різними факторами, які впливають на формування моделі, та встановити закономірності функціонування та тенденції розвитку певного результату.

Для виявлення ключових факторів, які впливають на рентабельність аптечних закладів, був проведений аналіз окремих фінансових показників діяльності різних аптек.

Кореляційний аналіз - це метод статистичного дослідження зв'язків між випадковими величинами, який дозволяє виявити і оцінити значущість залежності одних змінних від інших. Його мета - визначити наявність зв'язку та виміряти його щільність. Кореляційний аналіз є важливим для виявлення впливу факторів на певний показник.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу в якості результативної ознаки (Y) взято рентабельність аптечних підприємств, в якості факторних (X) наступні:

- X1 - Коефіцієнт оборотності товарних запасів;
- X2 - Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;
- X3 - Коефіцієнт автономії;
- X4 - Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- X5 - Коефіцієнт концентрації позикового капіталу;
- X6 - Рівень торгових накладень;
- X7 - Обсяг реалізації на 1 працівника;
- X8 - Питома вага постійних витрат в загальних витратах;
- X9 - Коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- X10 - Частка вартості основних засобів у вартості майна;
- X11 - Коефіцієнт мобільності активів;
- X12 - Кількість структурних підрозділів.

У таблиці 3.3 представлено вихідні дані для проведення кореляційного аналізу рентабельності аптек.

Таблиця 3.3

Вихідні показники для кореляційного аналізу факторів рентабельності  
аптечних закладів

Показники	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
КП "Кіровоградфармація"	0,6	10,9	0,7	0,8	7,5	0,3	14,4	112,9,0	13,8	0,6	15,5	6,3	11,7
КП Обласне комунальне підприємство "Фармація», м. Дніпро	0,3	14,0	0,2	0,2	0,6	0,8	16,1	119,8,8	16,3	0,3	2,5	43,6	19,1
КП Черкаське обласне КП "Фармація"	1,4	8,9	0,4	0,4	66,9	0,6	19,7	768,8	20,0	0,4	6,6	15,6	15,9
КП "Фармація" Криворізької міської ради	0,7	11,9	0,8	0,8	0,0	0,2	12,4	152,0,0	11,7	0,3	3,1	35,4	3,2
АТ "Фарма-нет», м. Київ	-2,9	13,8	0,2	0,4	0,8	0,5	19,3	428,3	20,2	0,1	25,0	3,4	2,1
ПрАТ «Аптеки Запоріжжя»	5,1	3,2	-0,6	0,3	59,0	0,8	19,9	808,1	24,3	0,4	0,3	11,0	15,7,9
ПрАТ «АМ «Фармація»	0,0	1,8	0,3	0,4	18,2	0,6	17,4	172,7	19,1	0,1	10,6	9,4	13,4,6
АТ "Аптека "Первоцвіт"	0,8	5,9	0,3	0,5	21,1	0,6	23,4	113,0,3	26,4	0,1	23,2	3,6	11,7

Зв'язок між ознаками аналізувався за допомогою шкали Чеддока, де значення від 0,9 до 0,99 вказувало на дуже сильний зв'язок, від 0,7 до 0,89 - сильний, від 0,5 до 0,69 - значний, від 0,3 до 0,49 - помірний, а від 0,1 до 0,29 - слабкий. Оцінка такого характеру представлена у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Характеристика тісноти зв'язку рентабельності аптечних закладів із факторними ознаками

Показник	Тіснота зв'язку	Показник	Тіснота зв'язку
X1 Коефіцієнт оборотності товарних запасів	Сильний	X7 Обсяг реалізації на 1 працівника	Слабкий
X2 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Сильний	X8 Питома вага постійних витрат в загальних витратах	Слабкий
X3 Коефіцієнт автономії (незалежності)	Зв'язок відсутній	X9 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Сильний
X4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Сильний	X10 Частка вартості основних засобів у вартості майна	Помірний
X5 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Помірний	X11 Коефіцієнт мобільності активів	Слабкий
X6 Рівень торгових накладень, %	Слабкий	X12 Кількість структурних підрозділів	Сильний

Результати кореляційного аналізу, виконаного за допомогою табличного редактора MS Excel, представлені у таблиці 3.5.

Рентабельність аптек (Y) має сильну позитивну кореляцію з коефіцієнтом оборотності товарних запасів (X1) і коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості (X4). Існує помірна зворотна залежність між рентабельністю аптек та коефіцієнтом забезпеченості власними оборотними коштами (X2). Рентабельність також показує сильну позитивну кореляцію з коефіцієнтом абсолютної ліквідності (X9) та кількістю структурних підрозділів (X12).

Коефіцієнт мобільності активів (X11) має слабку зворотну залежність з рентабельністю. Деякі фактори, такі як питома вага постійних витрат в загальних витратах (X8), показують помірну позитивну кореляцію з рентабельністю.

Коефіцієнт автономії (незалежності) (X3) та обсяг реалізації на одного працівника (X7) не показали значного впливу на рентабельність аптек.

Отже, коефіцієнти оборотності, абсолютної ліквідності та питома вага постійних витрат можуть мати великий вплив на рентабельність аптек, тоді як коефіцієнт мобільності активів та кількість структурних підрозділів не виявили суттєвого впливу. Це свідчить про важливість оптимізації управління оборотними коштами та товарними запасами, а також виявляє необхідність управління структурними підрозділами для підвищення рентабельності аптечної діяльності.

Регресійний аналіз - це спосіб визначення впливу різних факторів на певний результат та кількісної оцінки цього впливу за допомогою відповідних методів. Його проведення ґрунтується на розрахунку спільного впливу незалежних змінних на досліджувану (прогнозовану) залежну величину через побудоване рівняння регресії. Аналіз на основі множинної регресії, у свою чергу, ґрунтується на використанні більш ніж однієї незалежної змінної у цьому рівнянні. Якщо йдеться про лінійну залежність, багатофакторне рівняння множинної регресії представляється наступним чином:

Таблиця 3.5

## Результати кореляційного зв'язку між рентабельністю аптек та факторами

Показники	У	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X 8	X9	X10	X11	X12
У Рентабельність	1												
X1 Коефіцієнт оборотності товарних запасів	0,86076	1											
X2 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,73200	0,433	1										
X3 Коефіцієнт автономії (незалежності)	-0,07825	0,173	0,738	1									
X4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,88835	-0,555	-0,550	-0,332	1								
X5 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,41968	-0,376	-0,794	-0,926	0,503	1							
X6 Рівень торгових накладень,%	0,13217	-0,433	-0,557	-0,552	0,509	0,501	1						
X7 Обсяг реалізації на 1 працівника	0,24021	0,450	0,384	0,501	-0,244	-0,345	-0,387	1					
X 8 Питома вага постійних витрат в загальних витратах	0,28486	-0,564	-0,691	-0,572	0,541	0,572	0,971	-0,400	1				
X9 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,76281	0,131	0,177	0,428	0,268	-0,222	-0,365	0,461	-0,369	1			
X10 Частка вартості основних засобів у вартості майна	-0,36568	-0,084	-0,116	0,011	-0,125	-0,209	0,592	-0,355	0,546	-0,290	1		
X11 Коефіцієнт мобільності активів	-0,11180	0,541	0,359	0,010	-0,382	0,023	-0,602	0,552	-0,631	0,013	-0,781	1	
X12 Кількість структурних підрозділів	0,89606	0,823	-0,683	-0,384	0,458	0,563	0,179	-0,514	0,374	-0,115	-0,12451	-0,353	1

$$y = a_0 + a_1 x_1 + \dots + a_n x_n \quad (3.7)$$

де  $y$  – результативна ознака;

$x_1 \dots x_n$  – незалежні змінні (факторні ознаки);

$a_1 \dots a_n$  – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результативний показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру;

$a_0$  - вільний член рівняння.

Був проведений регресійний аналіз для виявлення зв'язку між ознаками. Для цього було використано програму MS Excel, а саме - надбудову "Аналіз даних/Регресія". Результати представлені у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Результати регресійного аналізу рентабельності аптечних закладів

Показники	Коефіцієнти регресії
Рентабельність аптечних закладів	0,9553
Коефіцієнт оборотності товарних запасів	0,1824
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	2,0027
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,0074
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,3511
Кількість структурних підрозділів	0,1007

Таким чином, отримана наступна модель регресії:

$$y = 0,9553 + 0,1824X_1 + 2,0027X_2 + 0,0074X_3 + 0,3511X_4 + 0,1007X_5$$

Це означає, що підвищення коефіцієнта оборотності товарних запасів на одиницю призведе до збільшення рентабельності аптеки приблизно на 0,18 од.; зростання коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами на одиницю призведе до збільшення рентабельності в середньому на 2 од.; підвищення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на одиницю призведе до збільшення рентабельності в середньому на 0,0074 од.; підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності на одиницю призведе до збільшення рентабельності в середньому на 0,37 од.; збільшення кількості

структурних підрозділів аптеки на одиницю призведе до зростання рентабельності приблизно на 0,1 од.

Таким чином, з точки зору підвищення рентабельності найбільший вплив спричиняє забезпеченість аптек власними оборотними активами.

### **Висновки до розділу 3**

1. На основі розподілу витрат аптек на сталий та змінний вид витрат було визначено точку беззбитковості для досліджуваних аптек. Це визначило мінімальний рівень роздрібно-торгівельної націнки для аптек підприємств.

2. Було встановлено запас міцності та коефіцієнт запасу міцності для аптек, що дозволило визначити, наскільки можна знизити обсяг продажів, щоб уникнути збитків. ПрАТ "Аптечна мережа «Фармація» має найвищий запас міцності, тоді як АТ "Фарма-нет», м. Київ зовсім не має такого резерву.

3. За допомогою показника операційного важеля було визначено очікувані темпи зростання прибутку для майбутніх періодів, враховуючи поточні рівні цін та витрат у досліджуваних аптеках.

4. Виявлено кореляційний зв'язок між рентабельністю аптек та факторами, що впливають на неї. Внаслідок аналізу ступеня зв'язку між рентабельністю аптек та 12 факторами були відібрані лише ті, які мають значний чи великий зв'язок з ефективністю аптек.

5. Проведено побудову моделі багатофакторної регресії для рентабельності аптек, враховуючи лінійну залежність між факторами. В результаті включено п'ять факторів, які найбільше впливають на ефективність аптек у визначених умовах.

## ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки:

1. Фармація є унікальною сферою, що поєднує економіку і здоров'я населення, впливаючи на соціально-економічну стабільність країни. В ефективному функціонуванні цієї галузі вирішальним є знаходження оптимальних способів узгодження інтересів різних учасників ринку лікарських засобів за участю ринкових і державних механізмів у виконанні соціальної політики.

2. Наразі аптечні заклади в Україні працюють за різними формами власності: приватною, комунальною, та колективною. Серед організаційних структур, які діють у сфері аптечного бізнесу, найпоширенішими є товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) - 49%, Фізичні особи-підприємці (ФОП) - 25%, приватні підприємства (ПП) - 11%, тоді як 7% припадає на комунальні та акціонерні структури.

Мережеві аптеки мають більші конкурентні переваги та вищу прибутковість порівняно з окремими аптеками або невеликими мережами через скорочення адміністративних і постійних витрат. Число комунальних аптек зменшується через їх невивідну діяльність, оскільки вони зазнають серйозних труднощів у порівнянні з приватними мережами аптек. Ці аптеки продають ліки, що входять до урядових програм, тому їх прибутковість нижча. Крім того, вони реалізують ліки за пільговими рецептами, що зменшує виручку від ліків, які приносять прибуток.

Фармацевтичний ринок України пройшов зміни за останнє десятиліття через воєнні події та глобальні чинники. У 2022 році ці фактори вплинули на зниження продажів ліків та зміни у споживанні.

У 2023 році ринок показав позитивні ознаки відновлення: продажі ліків зросли, збільшилася частка вітчизняних препаратів, а компанії активно розширюють експорт. Чисельність аптек скоротилася до 10,5 тисяч. Фармацевтичний сектор потребує ефективного управління оборотним

капіталом. Рентабельність у сфері роздрібної торгівлі ліків коливається, але загалом відновилося у 2022 році. Більші компанії мають стабільну рентабельність, менші - значні коливання. Зростання рентабельності під час конфлікту пов'язують із підвищенням цін на ліки та збільшеною потребою у медичних засобах.

3. Вивчивши різноманітні підходи до оцінки фінансового стану фармацевтичних закладів, було визначено набір показників, які є ключовими для комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності аптечних закладів. Ці показники охоплюють такі аспекти: стан майна; фінансову стійкість; ліквідність та платоспроможність; активність у бізнесі; ефективність за показниками рентабельності.

4. Під час порівняння майнового стану комунальних аптек і ПрАТ було помічено значне зростання частки дебіторської заборгованості у комунальних аптеках, що є результатом їхньої соціальної функції. У цілому, ця заборгованість у аптечних закладах становить 10,3% від загальної вартості майна. Виявлено, що у комунальних аптеках частка запасів у вартості майна перевищує на 10%, що може вказувати на перенасиченість та накопичення недостатньо оборотних коштів у менш ліквідних товарах.

Фінансовий аналіз підтвердив високий рівень коефіцієнта автономії у комунальних аптеках, що свідчить про їхній потенціал, але не повністю використовується. Ліквідність вивчених аптечних закладів виявилася підвищеною у комунальних аптеках, що свідчить про можливість вчасного погашення поточних зобов'язань, але також про неефективну структуру активів та надмірне використання оборотних коштів. У ПрАТ ліквідність залишається нормальною, що дозволяє їм своєчасно погашати поточні зобов'язання.

Аналіз ділової активності вказує на те, що у ПрАТ середній строк обороту товарних запасів становить 113 днів, що є досить низьким показником. У ПрАТ також спостерігається довший період погашення кредиторської заборгованості, що свідчить про тривале використання



позикових фінансових ресурсів. В цілому аптеки проявляють значну залежність від позикового капіталу, що підтверджується коефіцієнтом концентрації позикового капіталу на рівні 0,6. Більшість аптек працюють на межі рентабельності або при низьких показниках, що в середньому становить 0,7%. У ПрАТ виявлено вищий середній рівень торгових накладень.

5. На основі розділення витрат аптек на постійні та змінні встановлено межу рентабельності для аптек, відому як точка беззбитковості. Це дозволило логічно визначити найнижчий розмір торговельної націнки для аптечних підприємств.

Був розрахований запас міцності та його коефіцієнт для аптечних закладів, що вказало, на яку суму можна знизити обсяг продажів, щоб уникнути збитків. Без втрати прибутку, аптека КП "Кіровоградфармація" може скоротити обсяг продажів на 2567 тис. грн, що становить 5,7% її поточної діяльності, ПрАТ «АМ «Фармація» – лише на 0,1%. Найвищий запас міцності спостерігається у ПрАТ «Аптеки Запоріжжя», яка може зменшити обсяг продажів на 17,8% без втрати прибутку.

За допомогою показника операційного важеля проведено оцінку можливих темпів зростання прибутку в майбутньому при незмінних рівнях цін і витрат для аптек, що були проаналізовані.

6. За результатами кореляційного аналізу стало очевидним, що рентабельність аптек сильно залежить від кількості певних факторів. Коефіцієнти оборотності товарних запасів та дебіторської заборгованості мають сильний позитивний зв'язок з рентабельністю, тоді як коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами показує помірну зворотну залежність.

Регресійний аналіз продемонстрував, що підвищення оборотності товарних запасів, забезпеченості власними оборотними коштами, абсолютної ліквідності та кількості структурних підрозділів позитивно впливає на рентабельність аптек. Найбільший вплив забезпеченості аптек власними оборотними активами виявився ключовим для підвищення рентабельності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України SMIDA. URL: <https://smida.gov.ua/>
2. Аналітична система YouControl. URL: [https://youcontrol.com.ua/dashboard/?utm=serv\\_nooli&uol=plivd\\_ouks\\_1415863&poSl=university&utmShft=3&utmIrr=4&urm=plo\\_03i9](https://youcontrol.com.ua/dashboard/?utm=serv_nooli&uol=plivd_ouks_1415863&poSl=university&utmShft=3&utmIrr=4&urm=plo_03i9)
3. Аптека.ua online / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pda.apteka.ua/>
4. Аптечний продаж за підсумками 2022 року. URL: <https://proximaresearch.com/ua/ua/novini/aptechnij-prodazh-2022/>
5. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів *Актуальні проблеми економіки*, 2017. №11(137). С. 120-130.
6. Буднікевич І., Гончар В. Особливості монополістичної конкуренції на фармацевтичному ринку: глобальний та національний аспект. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023, № 1. С. 246-253.
7. Вітюк А. В., Траченко К. Р. Суперечливі тенденції розвитку фармацевтичної промисловості України. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2018. № 6. С. 35-43
8. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. №9. С. 363-367
9. Гавриленко Н. І., Кулич Я. В. Тенденції та перспективи розвитку фармацевтичного ринку. *Проблеми і перспективи економіки і управління*. URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=10>
10. Галковська Г. Аптеки та мережі в контексті форм власності. *Щотижневик Аптека*. 2016. № 3 (1024). С. 10–11.
11. Гладкова О. В., Верещак В. О. Резерви підвищення прибутковості фармацевтичних підприємств. Професійний менеджмент в сучасних умовах

розвитку ринку: матеріали III наук.-практ. конф. 4 листоп. 2014 р. Х., 2014. С. 209-211.

12. Голубка В. М. Розвиток фармацевтичного ринку України в площині статистичних оцінок. *Економіка і фінанси*. № 1. 2015. С. 8-14.

13. Гончаренко Д. О. Теоретичні підходи та методологічні засади розвитку фармацевтики України в умовах європейської інтеграції. *Бізнес Інформ*. 2021. № 5. С.194-201. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-5-194-201>

14. Дніпропетровська обласна рада. Офіційний веб-сайт. URL: <https://oblrada.dp.gov.ua/>

15. Кіровоградська обласна рада. Офіційний веб-сайт. URL: <https://oblrada.kr.ua/>

16. Кірсанов Денис. Аптечний продаж за підсумками 2022 р. URL: <https://www.apteka.ua/article/656982>

17. Ковінько О.М., Стахова А.І., Вовк А.П. Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 11. С. 56-59. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/11\\_2017ua/14.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/11_2017ua/14.pdf)

18. Кричковська А. М., Болібрух Л. Д., Монька Н. Я. Вітчизняна фармацевтична галузь під час війни в Україні: стан, здобутки та перспективи. I nternational scientific conference URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-260-9-27>

19. Кубарева І. В. Оцінка фармацевтичної галузі України у контексті інвестиційної привабливості її компаній. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32612758.pdf>

20. Лебедеєва А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова*. 2014. Т.17 Вип. 3-4. С.29-36.

21. Матвіїв О. В. Аналіз динаміки фінансового потенціалу фармацевтичної галузі та проблем і методів їх подолання на ринку України. *Сталий розвиток економіки*. 2015. №2. С. 45-51.

22. Мороз С. Г., Сагайдак-Нікітюк Р. В. Дослідження сучасних тенденцій розвитку фармацевтичної галузі України. Соціальна фармація в охороні здоров'я. 2016. № 4. С. 32-38.

23. Організація та економіка фармації. Ч. 1. Організація фармацевтичного забезпечення населення : нац. підруч. для студ. вищ. навч. закл. / А. С. Немченко, В. М. Назаркіна, Г. Л. Панфілова та ін. ; за ред. А. С. Немченко. Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2015. 360 с.

24. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

25. Офіційний сайт Державної служби України з лікарських засобів та контролю за наркотиками. URL: <https://www.dls.gov.ua/>

26. Пенькова О. Г., Корман І. І., Семенда О. В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 9-10. С. 16-23.

27. Посилкіна О.В., Гладкова О.В. Удосконалення системи показників оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств - виробників лікарських засобів з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансового аналізу. *Бізнес Інформ*. 2020. №2. С. 236—244. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-2-236-244>

28. Просяник Лариса. Як працюють аптеки в умовах підвищення тарифів на комунальні послуги? *Ежнедельник «Аптека»*. 2017. № 26 (1097). URL: <https://www.apteka.ua/article/417373>

29. Світовий О. Деякі аспекти функціонування фармацевтичного ринку України . *Економіка та суспільство*. 2023. № 47.

30. Симоненко К. Топ-10 аптекних мереж за товарообігом та інші підсумки фармринку-2022. URL: <https://rau.ua/novyni/top-10-aptechnih-merezh-2021/>

31. Статистика: навч. посіб. / О. І. Котикова, О. А. Христенко, А. С. Кравченко, Г. В. Коваленко. Миколаїв : МНАУ, 2016. 158 с.

32. Страпчук С. І. Стан та тенденції розвитку фармацевтичного виробництва в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 1. С. 54-62.

33. Фармацевтична галузь України 2022. Фармацевтична фірма Дарниця. URL: <https://darnytsia.ua/>

34. Фармринок України-2022: Падіння обсягів, зростання собівартості та перспективи виробництва. URL: <https://interfax.com.ua/news/pharmacy/888686.html>

35. Черниш С. С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності. *Інноваційна економіка*. 2015. 6 [44]. С. 305 – 309.

36. Шабельник Т. В. Моделі управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. №2. С 285-289.

37. Шандрівська О. Є., Цветковська А. В. Дослідження фармацевтичного ринку України: у фокусі концентрація ринку. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Серія “Проблеми економіки та управління”*. 2022. № 1 (9). С. 56-68.

38. Шмалько О.О. Особливості забезпечення населення лікарськими засобами під час надзвичайних ситуацій та воєнного стану: аналіз та перспективи. *Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України*. 2022. № 1 (91) С. 35-39.

39. Юрченко Г. М., Калайчева С. Г., Подколзіна М. В. Аналіз фінансово-господарської діяльності фармацевтичного підприємства з метою підвищення рівня фармацевтичного забезпечення населення в Україні. Соціальна фармація: стан, проблеми та перспективи : матеріали наук. симпозіуму у рамках VIII Нац. з'їзду фармацевтів України, м. Харків, 15-16 верес. 2016 р. Харків, 2016. С. 184-185.

40. Moroz S., Sahaidak-Nikitiuk R., Zoidze D. Implementation of the Quantitative SWOT Analysis Method in the Research on the Contemporary State and Prospects of Consistent Development of the Pharmaceutical Branch. *Research J. Pharm. and Tech.* 2019. 12(11).

41. Moroz Sv G, Nemchenko AS, Podgaina MV, Lebedyn AM. The analysis of features of retail pharmaceutical market at the regional level. *News of Pharmacy*. 2020. №1 (99). P. 51-57.

42. Tormay P. Big Data in Pharmaceutical R&D: Creating a Sustainable R&D Engine. *Pharmaceut. Med.* Vol. 29 (2). 2015. P.87-92

**Національний фармацевтичний університет**

Факультет фармацевтичний  
Кафедра організації та економіки фармації  
Ступінь вищої освіти другий магістерський  
Спеціальність 226 Фармація, промислова фармація  
Освітня програма Фармація

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
**Завідувач(ка) кафедри**  
**кафедри організації та**  
**економіки фармації**

---

В.о. Ганна ПАНФІЛОВА  
“20” вересня 2023 року

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**Ірини РЯБОКОБИЛИ**

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах зростання конкуренції»  
керівник кваліфікаційної роботи: Світлана МОРОЗ, к.екон.н., доцент  
затверджений наказом НФаУ від «23» жовтня 2023 року № 233
  2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи: грудень 2023 р.
  3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи:
  4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
    - окреслити аспекти трансформації фармацевтичного сектору у ринковій економіці;
    - дослідити тенденції розвитку роздрібногo фармацевтичного ринку;
    - описати методи та підходи до проведення фінансово-економічного аналізу у фармацевтичних закладах;
    - надати порівняльну оцінку фінансово-економічного стану аптечних мереж різних форм власності;
    - дослідити управління прибутковістю та рентабельністю аптек на основі організаційно-витратного підходу;
    - провести кореляційно-регресійний аналіз рентабельності аптечних закладів та вплив ключових факторів.
  5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):  
таблиць –17, рисунків – 4
-

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Ім'я, ПРІЗВИЩЕ, посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1. Сучасні аспекти економіки фармації в умовах ринку	Світлана МОРОЗ, закладу вищої освіти кафедри організації тар. економіки фармації	вересень 2023	вересень 2023 р.
Розділ 2. Аналіз організаційно-економічного стану аптечних мереж різної форми власності	Світлана МОРОЗ, закладу вищої освіти кафедри організації тар. економіки фармації	жовтень 2023	жовтень 2023 р.
Розділ 3. Напрямки підвищення ефективності та прибутковості аптечних закладів	Світлана МОРОЗ, закладу вищої освіти кафедри організації тар. економіки фармації	листопад 2023	листопад 2023 р.

7. Дата видачі завдання: 20 вересня 2023 р.

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1	Сучасні аспекти економіки фармації в умовах ринку	жовтень 2023 р.	<b>виконано</b>
2	Аналіз організаційно-економічного стану аптечних мереж різної форми власності	листопад 2023 р.	<b>виконано</b>
3	Напрямки підвищення ефективності та прибутковості аптечних закладів	грудень 2023р.	<b>виконано</b>

Здобувач вищої освіти

\_\_\_\_\_ Ірина РЯБОКОБИЛА

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_ Світлана МОРОЗ



**ВИТЯГ З НАКАЗУ № 233**  
**по Національному фармацевтичному університету**

**від 23 жовтня 2023 року**

Затвердити тему, керівника та рецензента кваліфікаційної роботи здобувачу вищої освіти заочної форми навчання фармацевтичного факультету НФаУ 2024 року випуску:

№ з/п	Прізвище, ім'я по батькові здобувача вищої освіти	Тема кваліфікаційної роботи (українською мовою)	Тема кваліфікаційної роботи (англійською мовою)	Керівник кваліфікаційної роботи	Рецензент кваліфікаційної роботи
1.	Рябокобила Ірина Олександрівна	Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різних форм власності в умовах зростання конкуренції	Analysis of the organizational and economic development of pharmacy chains of different forms of ownership in conditions of increased competition	доц. Мороз С. Г.	проф. Зарічкова М. В.

**ПІДСТАВА:** службова записка завідувача кафедри про затвердження теми кваліфікаційної роботи, керівника та рецензента.

Вірно: пров. фахівець деканату

Н. В. Фоменко



**ВИСНОВОК**

**Комісії з академічної доброчесності про проведену експертизу  
щодо академічного плагіату у кваліфікаційній роботі  
здобувача вищої освіти**

№124550 від « 25» грудня 2023 р.

Проаналізувавши випускню кваліфікаційну роботу за магістерським рівнем здобувача вищої освіти заочної форми навчання Рябокобила Ірини Олександрівни, \_\_\_\_ курсу, \_\_\_\_\_ групи, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, на тему: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різних форм власності в умовах зростання конкуренції / Analysis of the organizational and economic development of pharmacy chains of different forms of ownership in conditions of increased competition», Комісія з академічної доброчесності дійшла висновку, що робота, представлена до Екзаменаційної комісії для захисту, виконана самостійно і не містить елементів академічного плагіату (копіляції).

**Голова комісії,  
професор**



**Інна ВЛАДИМИРОВА**

4%

5%

**ВІДГУК**

**наукового керівника на кваліфікаційну роботу ступеня вищої освіти  
магістр, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація**

**Ірини РЯБОКОБИЛИ**

**на тему: Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж  
різної форми власності в умовах зростання конкуренції»**

**Актуальність теми.** Аптечні мережі відіграють важливу роль у забезпеченні населення лікарськими засобами та фармацевтичними послугами. Розуміння їхнього економічного стану допоможе забезпечити стійкість та доступність фармацевтичних ресурсів для громади. Аналіз організаційно-економічного розвитку дозволяє виявити успішні стратегії та слабкі сторони, що є важливим для розробки ефективних стратегій управління аптечними мережами. В умовах конкуренції аптечні мережі мають шукати інноваційні рішення та застосовувати нові методи для підвищення ефективності.

**Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість.** Практична значущість результатів дослідження полягає у можливості їх застосування в аптечних закладах різних форм власності для покращення фінансової та економічної ефективності та управління господарською діяльністю.

**Оцінка роботи.** Робота виконана на високому рівні, використовуючи актуальні джерела інформації та сучасні методи аналізу. Під час виконання завдання здобувач проявила глибокі теоретичні знання та високий рівень компетентності у обробці результатів проведеного економічного аналізу.

**Загальний висновок та рекомендації про допуск до захисту.** Кваліфікаційна робота виконана відповідно до установлених вимог і може бути представлена для розгляду Екзаменаційною комісією зі спеціальності "226 Фармація, промислова фармація", а також представлена до офіційного захисту.

Науковий керівник \_\_\_\_\_

Світлана МОРОЗ

"4" грудня 2023 р.

## РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) ступеня вищої освіти спеціальності 226 Фармація, промислова фармація

Ірини РЯБОКОБИЛИ

на тему: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах зростання конкуренції»

**Актуальність теми.** Зростання конкуренції є типовим явищем в сучасних умовах ринкової економіки. Аптечний сектор не є винятком, і вивчення його організаційно-економічного розвитку стає ключовим для ефективного функціонування підприємств у цьому конкурентному середовищі. Аптечні мережі можуть мати різні форми власності – від приватної до державної. Аналіз таких різниць може вказати на тенденції управління та впливати на стратегії розвитку.

**Теоретичний рівень роботи.** При виконанні цієї роботи використані актуальні методи, що використовуються у сфері організаційно-економічних досліджень. Застосовані сучасні методичні підходи та методика, які повністю сприяли досягненню поставленої мети та вирішенню завдань дослідження.

**Пропозиції автора з теми дослідження.** Автором проведено комплексний порівняльний аналіз організаційно-економічного стану аптечних мереж різних форм власності, визначено межі торгівельної націнки для досліджених аптек, розроблено оперативний механізм, який відображає зміну прибутку аптеки при варіаціях обсягу продажу.

**Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість.** Практична значущість результатів дослідження полягає у можливості їх застосування в аптечних закладах різних форм власності для покращення фінансової та економічної ефективності та управління господарською діяльністю.

**Недоліки роботи.** У тексті можна виявити деякі неточності та невдалі вислови, але вони не справляють впливу на загальну позитивну оцінку роботи.

**Загальний висновок і оцінка роботи.** Робота є актуальною, має елементи наукової новизни та практичної значущості та може бути представлена до розгляду в Екзаменаційну комісією та оцінена на високому рівні.

Рецензент \_\_\_\_\_

Марія ЗАРІЧКОВА

"15" грудня 2023 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ВИТЯГ З ПРОТОКОЛУ № 7**

«21» грудня 2023 року

м. Харків

**засідання кафедри**

**Організації та економіки фармації**

**Голова:** завідувачка кафедри, доктор фарм. наук, професор Ганна ПАНФІЛОВА.

**Секретар:** канд. фарм. наук, доцент Алла ЛЕБЕДИН.

**ПРИСУТНІ:**

Зав. каф., проф. Ганна ПАНФІЛОВА, проф. Інна БАРАНОВА, проф. Вікторія НАЗАРКІНА, проф. Алла НЕМЧЕНКО, доц. Наталія ДЕМЧЕНКО, доц. Тетяна ДЯДЮН, доц. Алла ЛЕБЕДИН, доц. Вікторія МІЩЕНКО, доц. Світлана МОРОЗ, доц. Ірина ПОПОВА, доц. Наталія ТЕТЕРИЧ, доц. Віталій ЧЕРНУХА.

**ПОРЯДОК ДЕННИЙ:**

Про представлення до захисту в Екзаменаційну комісію кваліфікаційних робіт здобувачів вищої освіти випускного курсу НФаУ 2024 року випуску.

**СЛУХАЛИ:** про представлення до захисту в Екзаменаційну комісію кваліфікаційної роботи на тему: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах зростання конкуренції», здобувача вищої освіти Фм19(4,6з)-01 НФаУ 2024 року випуску Ірина РЯБОКОБИЛА

Науковий (-ві) керівник (-ки) доц. Світлана МОРОЗ

Рецензент проф. Марія ЗАРІЧКОВА

**УХВАЛИЛИ:** Рекомендувати до захисту кваліфікаційну роботу здобувача вищої освіти Фм19(4,6з)-01 Ірину РЯБОКОБИЛУ на тему: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах зростання конкуренції».

Зав. кафедри організації та  
економіки фармації

Ганна ПАНФІЛОВА

Секретар кафедри

Алла ЛЕБЕДИН

## НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

### ПОДАННЯ ГОЛОВІ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ ЩОДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Направляється здобувач вищої освіти Ірина РЯБОКОБИЛА до захисту кваліфікаційної роботи  
за галуззю знань 22 Охорона здоров'я  
спеціальністю 226 Фармація, промислова фармація  
освітньою програмою Фармація  
на тему: «Аналіз організаційно-економічного розвитку аптечних мереж різної форми власності в умовах зростання конкуренції».

Кваліфікаційна робота і рецензія додаються.

Декан факультету \_\_\_\_\_ / Микола ГОЛІК /

#### Висновок керівника кваліфікаційної роботи

Здобувач вищої освіти Ірина РЯБОКОБИЛА за результатами проведеної роботи проявила себе як професійна, грамотна та підготовлена здобувачка. Виконала поставлені завдання досліджень на високому науковому рівні, що дозволило досягти у повному обсязі мету досліджень. Робота оформлена у відповідності до діючих вимог, тому може бути представлена до розгляду в Екзаменаційну комісію.

Керівник кваліфікаційної роботи

Світлана МОРОЗ

\_\_\_\_\_

“4” грудня 2023 р.

#### Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу

Кваліфікаційну роботу розглянуто. Здобувач вищої освіти Ірина РЯБОКОБИЛА допускається до захисту даної кваліфікаційної роботи в Екзаменаційній комісії.

Завідувач(ка) кафедри  
організації та економіки фармації

\_\_\_\_\_

Ганна ПАНФІЛОВА

“21” грудня 2023 року

Кваліфікаційну роботу захищено

у Екзаменаційній комісії

« 08 » лютого 2024 р.

З оцінкою \_\_\_\_\_

Голова Екзаменаційної комісії,

доктор фармацевтичних наук, професор

\_\_\_\_\_ / Марія ЗАРІЧКОВА/